

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

www.baidc.deusto.es

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

No. 59/2021

*Cooperación entre cooperativas
(Cooperation between co-operatives)*

DOI: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021>

Sumario

Artículos

Agrupación entre cooperativas en México a través de sus leyes
Martha E. Izquierdo Muciño

El principio de cooperación entre cooperativas. Consecuencias jurídicas y económicas derivadas de su aplicación práctica en Costa Rica
Roxana Sánchez Boza

La cooperación entre cooperativas: ¿principio o necesidad?
Dante Cracogna

La intercooperación socio-económica humana: una propuesta de utilización del principio cooperativo por parte del poder público, como alternativa de superación de los ahogos provocados por la pandemia del nuevo coronavirus en el sector privado brasileño
José Eduardo de Miranda y Andrea Corrêa Lima

La cooperación entre cooperativas. Antecedentes y perspectivas jurídicas en Cuba
Orestes Rodríguez Musa, Orisel Hernández Aguilar y Julio José Rivera Gort

Tributación de las cooperativas de segundo grado en los regímenes común y foral
Marina Aguilar Rubio

Os grupos económicos cooperativos na encruzilhada entre os principios da intercooperación e da autonomía e da independencia. Uma análise à luz do direito português
Deolinda Meira

Principio de intercooperación y modelos de crecimiento
Eba Gaminde Egja

Los grupos cooperativos. Las especialidades del régimen de consolidación fiscal
Pedro J. González-Perabá Miralles

La cooperación en las cooperativas de iniciativa social para maximizar su posicionamiento en el ámbito asistencial
Martí Rius Coma

Corporate social responsibility and organizational commitment in agricultural cooperatives: evidence from Iran
Mohammad Sadegh Ebrahimi y Mojtaba Ghaediyari

Sinergias entre la estrategia social y económica de la UE y el fomento del cooperativismo y la economía social. De la crisis financiera a la crisis sanitaria
Laura Gómez Urquijo

Los fondos de emprendimiento social europeos, ¿una oportunidad para las cooperativas?
Igone Altzelai Uliondo

Objetivos de Desarrollo Sostenible, crecimiento económico y trabajo decente: las cooperativas como una vía para la consecución de los objetivos
Massimo Cermelli y Aida Llamosas Trápaga

Los mecanismos de resolución alterna de conflictos en el Derecho cooperativo nicaragüense
William Tórrez Peralta

Cooperative Act in Brazil and governing tax legislation
Brasil do Pinhal Pereira Salomão y Rodrigo Forcennette

Aproximaciones a la contratación bancaria en relación con las cooperativas agropecuarias en Cuba: su incidencia en la seguridad alimentaria
Jorge Freddy Milián Gómez y Reinerio Rodríguez Corría



Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

No. 59/2021

DOI: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021>

El *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* está incluido en:
International Association of Cooperative Law Journal is included in:



SCOPUS

DOAJ DIRECTORY OF OPEN ACCESS JOURNALS

Dialnet

latindex

D I C E

BASE DE DATOS
ISOC

MIAR

EBSCOhost

OCLC
WorldCat®

Google
Académico

CIRC

REDIB | Red Iberoamericana
de Innovación y Conocimiento Científico

Cargos de la Asociación:

Presidente: Dr. Enrique Gadea Soler

Vicepresidenta: Dra. Eba Gaminde Egia

Secretario General: Dr. Alberto Atxabal Rada

Presidentes de Honor: Dr. Dante Cracogna

Dr. Renato Dabormida

Dr. Tulio Rosembuj

Dr. Alejandro Martínez Charterina

Dr. Javier Divar Garteiz-aurrecoa

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

Coordinación: Dra. Vega María Arnáez Arce, Universidad de Deusto

Dr. Enrique Gadea, Universidad de Deusto

Dr. Alberto Atxabal, Universidad de Deusto

Dr. Santiago Larrazabal Basáñez, Universidad de Deusto

Dr. Dante Cracogna, Universidad de Buenos Aires

Dra. Roxana Sánchez Boza, 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, FMB, Brasil

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

Dr. Francisco Javier Arrieta Idiákez, Universidad de Deusto

Dra. Josune López Rodríguez, Universidad de Deusto

Dr. Gonzalo Martínez Etxeberria, 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. 59/2021

DOI: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021>

*Cooperación entre cooperativas
(Cooperation between co-operatives)*

Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Bilbao 2021

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

LAN ETA ENPLEGU
SAILA

DEPARTAMENTO DE TRABAJO
Y EMPLEO

© 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):

Directora

Vega María Arnáez Arce (UD)

Director adjunto

Enrique Gadea Soler (UD)

Consejo de redacción

Fernando Sacristán Bergia (Universidad Rey Juan Carlos)
Carlos Vargas Vasserot (Universidad de Almería)
Alberto Atxabal Rada (UD)
Martha E. Izquierdo (Universidad Autónoma del Estado de México)
Roxana Sánchez Boza (Universidad Nacional de San José de Costa Rica)
José Eduardo Miranda (FMB, 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 Javierana, Colombia)
Carlos Torres Morales (Universidad de Lima, Perú)

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

No. 59/2021

DOI: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021>

Sumario

- | | |
|--|----|
| I. Presentación de la AIDC | 13 |
| II. Artículos | |
| 1. Agrupación entre cooperativas en México a través de sus leyes <i>Grouping between cooperatives in Mexico through their laws</i> Martha E. Izquierdo Muciño | 21 |
| 2. El principio de cooperación entre cooperativas. Consecuencias jurídicas y económicas derivadas de su aplicación práctica en Costa Rica <i>The principle of cooperation between cooperatives. Legal and economic consequences derived from its practical application in Costa Rica</i> Ligia Roxana Sánchez Boza | 51 |
| 3. La cooperación entre cooperativas: ¿principio o necesidad? <i>Cooperation among cooperatives: principle or need?</i> Dante Cracogna | 75 |
| 4. La intercooperación socio-económica humana: una propuesta de utilización del principio cooperativo por parte del poder público, como alternativa de superación de los ahogos provocados por la pandemia del nuevo coronavirus en el sector privado brasileño <i>The socio-economic-human intercooperation: a proposal to use the cooperative principle by the public authorities as an alternative for overcoming the drowning caused by the new coronavirus pandemic in the Brazilian private environment</i> José Eduardo de Miranda y Andrea Corrêa Lima | 89 |

5. La cooperación entre cooperativas. Antecedentes y perspectivas jurídicas en Cuba
Cooperation between cooperatives. Background and legal perspectives in Cuba
Orestes Rodríguez Musa, Orisel Hernández Aguilar y Julio José Rivera Gort 103
6. Tributación de las cooperativas de segundo grado en los regímenes común y foral
Taxation of second-degree cooperatives in the common State tax system and the Basque regional tax system
Marina Aguilar Rubio 129
7. Os grupos económicos cooperativos na encruzilhada entre os principios da intercooperación e da autonomía e da independencia. Uma análise à luz do direito português
Cooperative economic groups at the crossroads between the principles of cooperation among cooperatives and autonomy and independence. An analysis under the Portuguese Law
Deolinda Meira 149
8. Principio de intercooperación y modelos de crecimiento
Principle of intercooperation and growth models
Eba Gaminde Egia 183
9. Los grupos cooperativos. Las especialidades del régimen de consolidación fiscal
Cooperative groups. The specialties within the tax consolidation regime
Pedro J. González-Perabá Miralles 213
10. La cooperación en las cooperativas de iniciativa social para maximizar su posicionamiento en el ámbito asistencial
The cooperation between social initiative cooperatives to maximize their position in welfare services
Martí Rius Coma 237
11. Corporate social responsibility and organizational commitment in agricultural cooperatives: evidence from Iran
Responsabilidad social corporativa y compromiso organizacional en cooperativas agrícolas: evidencias de Irán
Mohammad Sadegh Ebrahimi and Mojtaba Ghaediyan 263
12. Sinergias entre la estrategia social y económica de la UE y el fomento del cooperativismo y la economía social. De la crisis financiera a la crisis sanitaria
Synergies between the social and economic strategy of the EU and the promotion of cooperativism and social economy. From the financial crisis to the sanitary crisis
Laura Gómez Urquijo 285

| | | |
|-------------|--|-----|
| 13. | Los fondos de emprendimiento social europeos, ¿una oportunidad para las cooperativas? <i>European social entrepreneurship funds, an opportunity for cooperatives?</i> Igone Altzelai Uliondo | 303 |
| 14. | Objetivos de Desarrollo Sostenible, crecimiento económico y trabajo decente: las cooperativas como una vía para la consecución de los objetivos <i>Sustainable Development Goals, economic growth and decent work: cooperatives as a way to achieve the goals</i> Massimo Cermelli y Aida Llamosas Trápaga | 339 |
| 15. | Los mecanismos de resolución alterna de conflictos en el Derecho cooperativo nicaragüense <i>Alternative dispute resolution mechanisms in Nicaraguan cooperative law</i> William Tórrez Peralta | 363 |
| 16. | Cooperative Act in Brazil and governing tax legislation <i>El acto cooperativo en Brasil y legislación tributaria aplicable</i> Brasil do Pinhal Pereira Salomão and Rodrigo Forcenette | 405 |
| 17. | Aproximaciones a la contratación bancaria en relación con las cooperativas agropecuarias en Cuba: su incidencia en la seguridad alimentaria <i>Approaches to banking contracts in relation to agricultural cooperatives in Cuba: their impact on food security</i> Jorge Freddy Milián Gómez y Reinerio Rodríguez Corría | 425 |
| | Congreso sobre <i>El principio de cooperación entre cooperativas</i> | 447 |
| III. | Listado de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo | 455 |
| | Normas de publicación | 469 |
| | Código ético | 470 |
| | Relación de evaluadores | 473 |

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 AIDC 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 Co-operative 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

Agrupación entre cooperativas en México a través de sus leyes

(Grouping between cooperatives in Mexico through their laws)

Martha E. Izquierdo Muciño¹

Universidad Autónoma del Estado de México (México)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp21-49>

Recibido: 19.05.2021
Aceptado: 23.09.2021

Sumario: 1. Valores y principios de las empresas cooperativas. 2. Sexto principio: Cooperación entre Cooperativas. 3. Movimiento cooperativo: México independiente. 4. Movimiento cooperativo: México contemporáneo. 5. Agrupación entre cooperativas a través de sus leyes. 6. Conclusiones. 7. Bibliografía.

Summary: 1. Values and principles of cooperative companies. 2. Sixth principle: Cooperation between Cooperatives. 3. Cooperative Movement: Independent Mexico. 4. Cooperative Movement: Contemporary Mexico. 5. Grouping between cooperatives through their laws. 6. Conclusions. 7. Bibliography.

Resumen: La historia de nuestro país refleja claramente la historia de las cooperativas en México. Desde sus inicios en el México independiente el movimiento cooperativo ha tenido altas y bajas, apoyado mayor o menormente por nuestros gobiernos, sin embargo, actualmente con la entrada en vigor del modelo neoliberal se observa un abandono del cooperativismo por no ser compatible con ese modelo y aun cuando la legislación cooperativa se ha modificado especialmente en el rubro de los organismos cooperativos, el cooperativismo en México se encuentra estancado.

Palabras clave: Movimiento cooperativo; Agrupación entre cooperativas; México.

Abstract: The history of our country clearly reflects the history of cooperatives in Mexico. Since its inception in independent Mexico the cooperative movement has had ups and downs, supported to a greater or lesser extent by

¹ Doctora en Derecho por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), Catedrática e Investigadora de la Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM), adscrita al Sistema Nacional de Investigadores (SNI) con publicaciones diversas sobre derecho social y cooperativo. Email: meizquierdom@uaemex.mx.

our governments, however, currently with the entry into force of the neoliberal model there is an abandonment of cooperativism because it is not compatible with that model and even though cooperative legislation has been modified especially in the area of cooperative organizations, cooperativism in Mexico is stagnant.

Keywords: Cooperative movement; Grouping between cooperatives; Mexico.

1. Valores y principios de las empresas cooperativas

Una de las causas importantes que dieron origen a las cooperativas en el mundo fue la Revolución Industrial, ya que esta trajo consigo largas jornadas de trabajo, bajos salarios, desempleo etc. los trabajadores se vieron en la necesidad de reunir esfuerzos para lograr mejoras en su nivel de vida, por medio de su trabajo y obtener así una mejoría en el bienestar general, de tal suerte que el movimiento cooperativo aparece como una de las posibles soluciones a los efectos más crueles del mercado sobre los trabajadores.

El inicio del cooperativismo moderno se sitúa en el pequeño pueblo de la Villa de Rochdale, Inglaterra, con 28 tejedores ingleses que, al padecer los efectos de la Revolución Industrial, deciden organizar una cooperativa de consumo el 24 de agosto de 1844.

La mayoría de los obreros que integraban esta pequeña cooperativa, habían leído las obras de Owen y Saint Simón, quienes encabezados por Carlos Howarth, establecen los cimientos de una ideología cooperativa moderna bajo siete principios fundamentales, los cuales fueron adoptados posteriormente por la Alianza Cooperativa Internacional en su XV congreso (París, septiembre de 1937), máximo organismo de movimiento cooperativo mundial, fundado en 1895.

La finalidad que tuvo esta cooperativa fue la de obtener afiliados. Para su subsistencia a precios bajos y de la mejor calidad, tratando con ella de mejorar las condiciones precarias de sus miembros. Su proyección histórica radicó en la fuerza de sus ideas y en su sentido organizativo. Las distintas corrientes socialistas y reformistas que existían en Europa y América a finales del siglo XVIII adoptaron a las cooperativas como una opción económica, que mediaba entre el capitalismo salvaje y el comunismo, convirtiéndose en lo que algunos historiadores han visto como una de las formas de mantener bajo otro nombre a las antiguas estructuras de los gremios y sistemas de oficios o mecanismos de redistribución, o ingreso.²

Los principios que con el tiempo vinieron a corroborar el carácter especial de las cooperativas fueron los siguientes:

1. Principio de universalidad
2. Principio democrático
3. Principio de justicia social
4. Principio de preeminencia del ser humano

² Bueno 2000, 148.

5. Principio de libertad
6. Principio de unidad.

Estos principios han sido idealizados por muchas instituciones incluyendo a gobiernos nacionales y sindicatos de trabajadores.

Algunos autores consideran que anteriormente habían existido otras cooperativas como las de Chatán y Woowich, (molinos que producían harina), sin embargo, hay que reconocer que el momento histórico para el inicio del cooperativismo internacional lo dio la primera cooperativa de Rochdale en 1844, con bases teóricas y una normatividad bien definida.

Posteriormente Ricardo Owen quien fue uno de los principales filósofos del cooperativismo patrocinó el establecimiento de la primera escuela en la que los líderes de todo el mundo cooperativista aprendieron las bases del Movimiento Cooperativista.

Este colegio fue fundado gracias a las grandes cooperativas inglesas con sede en Londres, cuya finalidad fue la de formar una mentalidad cooperativa, así como una preparación técnica.

Las máximas que con el transcurrir el tiempo han corroborado su carácter inapreciable en su aplicación, han sido reformuladas de la siguiente forma:

1. *Confusión de calidad de usuario o consumidor y la de accionista o empresario.*
2. *Distribución de utilidades en proporción al trabajo u operaciones realizadas por cada socio al cierre del ejercicio.*
3. *Un solo voto por cada socio.*
4. *El principio de puertas abiertas.*³

Los principios y valores son elementos distintivos de las organizaciones y empresas cooperativas, toda vez que desde 1844, los Pioneros de Rochdale, fundadores de la primera cooperativa reconocida en la historia, habían formulado un sistema de principios simples, claros y contundentes, que les aseguró la conducción de la organización en beneficio de sus miembros.

La declaración de Identidad Cooperativa fue adoptada por la II Asamblea General de la ACI —que se realizó en el mes de setiembre de 1995 en la ciudad de Manchester, en oportunidad de la celebración del Centenario de la Alianza, incluyó una nueva definición de cooperativa y una revisión de la formulación de los Principios y Valores Cooperativos. Observándose que la nueva formulación mantiene la esencia

³ Labriega1985, 230.

de un sistema de principios y valores que demostró ser eficiente en casi 170 años de historia, contribuyendo a transformar al cooperativismo como una de las mayores fuerzas sociales y económicas a nivel mundial, a la vez que ha incorporado nuevos elementos para una mejor interpretación del momento histórico actual.

Bajo este contexto encontramos que una definición de cooperativa emitida por La Alianza Cooperativa Internacional es:

«una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada, cuyos valores cooperativos están basados en la ayuda mutua, la responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad. De esta forma y siguiendo la tradición de sus miembros fundadores creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás»⁴.

Citamos los principios cooperativos actuales, aprobados por la Alianza Cooperativa Internacional en el año de 1995, en virtud de que habremos de referirnos al sexto principio: Cooperación entre cooperativas:

Primer Principio: Membresía abierta y voluntaria.

Segundo Principio: Control democrático de los miembros

Tercer Principio: Participación económica de los miembros

Cuarto Principio: Autonomía e independencia.

Quinto Principio: Educación, formación e información

Sexto Principio: Cooperación entre cooperativas

Séptimo Principio: Compromiso con la comunidad.⁵

2. Sexto principio: cooperación entre cooperativas

Con la *declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la «identidad cooperativa»* queda definida la cooperativa como *asociación autónoma de personas, unidas de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común.*

⁴ ACI 1995, 26.

⁵ ACI, 1995.

Martínez Chaterina sostiene que de esta definición se recogen dos aspectos inseparables de la cooperativa como son el elemento social y el elemento económico, a fin de satisfacer las necesidades compartidas, mediante una gestión democrática, pero anteponiendo siempre el servicio por delante del beneficio, toda vez que la cooperativa se centra en las personas antes que, al capital, por eso puede decirse que el modelo cooperativo es democrático. Asimismo, menciona que lleva como fin mejorar las condiciones de vida de todas las personas persiguiendo el desarrollo integral de las mismas y el medio en el que se desenvuelven, por lo que actualmente se preocupa cada vez más por el medio ambiente, llevando a cabo actividades sostenibles con responsabilidad social, sostiene que más que una empresa el cooperativismo es un sistema de vida en sociedad.⁶

De hecho, toda la actividad que realiza la cooperativa está enfocada en función de su propia identidad y al cumplimiento de los principios que revelan la presencia de sus valores fundamentales como son la autoayuda, la autorresponsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad, además de la honestidad, la transparencia, la responsabilidad y la vocación social, que forman parte de la tradición de los primeros fundadores del cooperativismo moderno. De tal suerte que los principios *mediante los cuales las cooperativas ponen en práctica sus valores* los cuales quedaron asentados por la A.C.I en 1995.⁷

El principio de «cooperación entre cooperativas», se refiere a la propiedad, el control y el reparto del beneficio, distinguiéndose así las cooperativas de otras formas de empresa. Este principio resulta ser de extraordinaria importancia para el cumplimiento de los fines de muchas cooperativas en el mundo, su importancia se ve reflejada precisamente en aquellos periodos de tiempo en que las cooperativas enfrentan situaciones de crisis.

Los primeros cinco principios están vinculados a las cooperativas desde el comienzo del cooperativismo moderno y aparecen contemplados en los Estatutos de la Cooperativa de Rochdale (1844), siendo el sexto una aportación del Congreso de la ACI, celebrado en Viena en 1966, y el séptimo del Congreso Centenario de Manchester, de 1995.⁸

Si bien este principio quedó formalizado hasta el año de 1966, lo cierto es que desde mediados del siglo XIX se habían formado las Federaciones de Cooperativas, no obstante fue hasta 1895 que se constituyó la Alianza Cooperativa Internacional, culminando con ella lo que

⁶ Martínez. 2012.

⁷ Ucomur 2020.

⁸ *Ibidem*.

se denomina el «movimiento cooperativo», que desde finales del siglo XIX perseguía esta idea, la cual se fue discutiendo en diversos Congresos, a través de las relaciones entre las cooperativas de productores, sobre todo las de agricultores, y de consumidores, que en razón de sus propios intereses llegaban a estar confrontados unos con otros, ya deseando vender más caro y otros comprar más barato. Como consecuencia de lo anterior también se definió el establecimiento de «centrales de compras», para reducir costos en virtud de que cada vez había más compañías internacionales que se fueron transformando en multinacionales, ante las posibilidades de que las cooperativas participaran en el mercado internacional.⁹

En el año de 1963 se celebró el Congreso de la ACI de Bournemouth (Gran Bretaña), en el que Thorsten Odhe presentó el informe «Integración económica y desarrollo cooperativo» de donde surgió la invitación para que, en el Congreso de Viena, se reformaran los principios cooperativos y se aprobará el sexto principio. En el Congreso Centenario de Manchester de 1995 se había redactado de la siguiente forma: «las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales».

La redacción original de este principio en el Congreso de Viena en 1966 decía «Las cooperativas para servir mejor a los intereses de sus miembros y sus comunidades, deben colaborar por todos los medios con otras cooperativas a los niveles local, nacional e internacional» La diferencia entre ambas redacciones, se debe a que la «atención a las comunidades» prácticamente desaparece del sexto principio porque se formula en Manchester el nuevo séptimo principio de «interés por la comunidad» que se ocupa de ello, apareciendo por tanto el espacio entre lo regional, entre lo nacional y lo internacional dada la importancia que han ido tomando en las distintas regiones del mundo a través de diversas uniones económicas de mayor o menor alcance que se han ido consolidando entre las fechas de los dos Congresos mencionados, recogiendo la idea de eficacia, así como la del fortalecimiento del movimiento cooperativo, anterior a la formulación del principio, y cuya acción se encuentra sumamente vinculada al mismo.

Este principio viene a confirmar el proceso de solidaridad, junto a la solidaridad que se realiza dentro de la cooperativa en la que se lleva a cabo un proceso de autoayuda por el cual los socios tratan de satisfacer sus necesidades comunes de forma conjunta, considerando al

⁹ Martínez, 2012.

mismo tiempo a la solidaridad externa, la cual consiste en la cooperación entre cooperativas o bien como prolongación de la solidaridad interna para acabar un proceso de cooperación que, en última instancia, se refiere al mismo mundo en que vivimos y a la manera en que nos relacionamos unos con otros, en consecuencia el proceso de solidaridad externa como prolongación de la solidaridad interna es lo que viene a poner de manifiesto el hecho de que, si las personas cooperan unas con otras hacia un fin común, puede prolongarse esta manera la cooperación entre las cooperativas para alcanzar los fines compartidos del propio cooperativismo. De esta manera la doctrina a través del tiempo ha venido formulando diversas formas al referirse a la transformación de la sociedad a través de lo que las cooperativas pueden alcanzar, toda vez que según Paul Lambert todo reside en la idea de las aspiraciones de conquista del cooperativismo, recordando las ideas de Charles Gide sobre su república cooperativa.¹⁰

De hecho, el principio de cooperación entre cooperativas o de integración surge como respuesta ante las reclamaciones del propio sector que veía cómo crecían las empresas con las que las cooperativas competían, además de las ventajas que las relaciones entre la producción y el consumo podían proporcionarle, como la terminación de un proceso de solidaridad interno.

El movimiento cooperativo, desde el comienzo del cooperativismo moderno, busca que, a través de las Uniones, Federaciones y Confederaciones, se logre la representación de las cooperativas en la sociedad, con el fin de conseguir algunos alcances ya sean de carácter político o económico o bien actuando como grupo de presión. La aplicación del principio de cooperación entre las cooperativas intenta, por tanto, mediante diversas formas jurídicas la obtención de algunas ventajas sobre todo económicas para las cooperativas, toda vez que compiten con otras formas de sociedades, bajo la idea de que la unión hace la fuerza.¹¹

3. Movimiento cooperativo: México independiente

Durante el siglo XVIII, se desarrolló en el mundo una corriente de pensamiento de amplio contenido social, cuya finalidad era cambiar la estructura social, política y económica. Joaquín Rodríguez y Rodríguez

¹⁰ *Ibidem.*

¹¹ Izquierdo. 2003, 107.

menciona que se intentaba con ello modificar entre otras cosas a la organización social del trabajo y el consumo y fue así que surgió el «movimiento cooperativista». Dicho movimiento, ha sobrevivido a los avatares del tiempo y a todo juicio político llevando consigo con un gran contenido de tipo social.¹²

El movimiento cooperativo en México fue recibido por muchas corporaciones e instituciones oficiales con gran entusiasmo, incluyendo a partidos políticos y a la iglesia católica. Lo cierto es que las cooperativas alcanzaron un gran desarrollo a través de la iglesia católica como una forma laica de organización, las cuales se apoyaban en la idea de utilizar al cooperativismo como un puente, que permitiera el tránsito pacífico hacia el cambio social.¹³

En el México del siglo XIX se contempla la transformación de una colonia en nación libre. Los años que van del fin de la Guerra de Independencia (1821) a la intervención europea de 1861-1862, se vislumbran con una gran efervescencia, sobre todo a través de las organizaciones de los trabajadores, pues fue en el último tercio del desarrollo industrial cuando surge el nacimiento de la clase obrera, existía por tanto la necesidad de protegerla del capitalismo protegiendo su producción, puesto que fue a partir del México Independiente cuando empezó a darse la lucha contra la invasión de artículos extranjeros que desplazaban la producción nacional, ante este peligro se unieron los productores para dar la batalla en el terreno económico, surgiendo así los gremios al fundarse:» la Junta de Fomento de Artesanos», que los reagrupó para luchar contra los partidarios del libre cambio que estaban llevándolos a la ruina.

La Junta de Fomento de Artesanos de la Ciudad de México dividida en gremios, oficios y especialidades, tuvieron por objeto además de unirse para la defensa de sus intereses comunes, el fomento de las artesanías y fabricas del país, lo cual contribuyó a la creación de escuelas de enseñanza elemental para sus miembros, incluyendo a la Organización de Oficios, creando un fondo para la cooperación mensual de los socios, otro para instituciones de beneficencia, etc. Dicha junta incluyó en sus bases constitutivas algunos artículos que extendían los beneficios de la asociación a las familias de los socios y al pueblo en general, siendo este principio básico de la seguridad social.¹⁴

En realidad, la junta más que un fondo de beneficencia era una caja de ahorros fundada en el sistema de seguro familiar con miras be-

¹² Rodríguez 1981, 429.

¹³ Bueno 2000, 148.

¹⁴ *Ibidem*.

néticas hacia los conciudadanos, este ensayo fue el primero de la Ciudad de México para crear las cajas de ahorro propuestas desde 1830 por algunas personas para ayudar a los obreros y a la clase menestrosa.

Las ideas de los partidarios de las cajas de ahorro llegaron a todos los ámbitos nacionales. La primera caja de ahorro funcionó con magníficos resultados en la ciudad de Orizaba, Veracruz, la cual se fundó por modestos artesanos y empleados. Esta sociedad se fundó el 30 de noviembre de 1839 la cual llevaba el nombre «Sociedad Mercantil y de Seguridad de la Caja de Ahorros de Orizaba», funcionó como banco, monte pío y caja de ahorro integrada por depositantes pobres llamados consensualistas.¹⁵

Dicha caja de ahorros fue la primera cooperativa que existió en México y seguramente en el Continente Americano, por lo cual es proclamada como la precursora del Movimiento Cooperativo en América.

Posteriormente los choques que surgieron entre el clero y el gobierno dieron como resultado la «Ley de Nacionalización de Bienes Eclesiásticos» del 12 de junio de 1859, en virtud de lo cual pasaron al dominio de la nación todos los bienes del clero. Estas Leyes dieron muerte a la consolidación eclesiástica, pero originaron el feudalismo dejando una pequeña y demasado reducida tierra en manos de la débil población indígena del país.¹⁶

Las mutualidades en sus comienzos fueron la manera de formar un fondo de asistencia mutua con aportación de los socios para garantizarles asistencia médica, gastos de necesidad extrema, etc. Estas mutualidades procuraban crear el espíritu de solidaridad entre sus miembros, con el afán de liberarse de la miseria que los amenazaba, provocando una reacción del gremio hacia el mutualismo como forma legal de continuar existiendo y así se formó la «Sociedad mutua del ramo de sastrería» en 1864.

El cooperativismo llegó a México en el preciso momento en el que se empezaban a formar las mutualidades, pero estas no se atrevían a convertirse pues estaban empeñadas en sus ideas de fraternidad y paz, no obstante, algunas introdujeron reformas en sus estatutos que permitieron la movilización de los fondos acumulados. Las mutualistas en el año 1874 hicieron varios experimentos, creando primero un fondo cooperativo como sucedió con la sociedad del ramo de la sastrería para auxilios mutuos, que en sus estatutos lo estableció como la cuota men-

¹⁵ Mendieta1982, 98.

¹⁶ Izquierdo (2003) *op. cit.* 98

sual: el fondo se podría incluir inmediatamente en la caja de ahorro o en donde se juzgase conveniente, como la fundación de talleres o establecimientos atendidos por los propios socios.

Se formó entre los organizadores del Círculo Obrero un Congreso Constituyente de la Confederación, de entre los primeros exponentes estaba Luis G. Miranda, cuyos principales conceptos eran emancipar al pueblo de los extranjeros y de la servidumbre del capital defendiendo su autonomía, considerando que únicamente se remediarían los males existentes formando asociaciones de carácter cooperativo.

Con la propaganda ideológica a favor del cooperativismo, los diferentes obreros consideraron que era el momento de crear talleres cooperativos. El primer experimento llevado a cabo comenzó a trabajar, pero desgraciadamente duró muy poco. Los obreros de aquella época conocieron bien la bondad de la asociación obrera y el cooperativismo al estallar la huelga de sombrereros, que pedían precios justos para su trabajo y quienes con los donativos reunidos abrieron un taller para los huelguistas, ofreciendo al público productos de calidad.¹⁷

Ulrik Figueroa comenta: «Como puede apreciarse por aquellos tiempos la historia del movimiento cooperativo mexicano, registraba incontables uniones, mutualidades y hasta hermandades concebidos por hombres de buena voluntad pero carentes de buena formación teórica que les permitiera racionalizarlas y darles estabilidad sostiene que quizás la falta de preparación teórica explique por qué los trabajadores mexicanos acogieron con gran entusiasmo a representantes de diversas corrientes (Anarquistas, Socialistas, Etc.), que derrotados en Europa (en la Comuna de París), encontraron en México agradable refugio».¹⁸

Resultan por demás significativos los nombres de publicaciones que se hicieron en aquella época entre las cuales se cita a: «El socialista», «El hijo del trabajo», «La firmeza», «El obrero internacional», «La comuna», etc. cuyas vidas terminaron cuando quedo consolidado el Porfirismo.

En efecto, durante el período de Porfirio Díaz 1889 se promulgó el Código de Comercio en cuyo título II del libro segundo se incluyó el capítulo VII de; «Las sociedades cooperativas», cuyos artículos del 238 al 259 reglamentaban estas formas de organización para el trabajo. Tan impresionante había sido el avance del cooperativismo que el gobierno se vio en la necesidad de dar vida legal a las cooperativas incluyendo en el Código de Comercio un capítulo relativo a ellas, y a partir de esta

¹⁷ Izquierdo 1995, 218.

¹⁸ Figueroa 1999, 99.

disposición se abrieron ininidad de cooperativas. Asimismo, con la expedición del Código de Comercio los periódicos abrieron una intensa propaganda que posteriormente originó varios experimentos de bancos cooperativos como «el Banco Social del Trabajo» la «Caja Popular Mexicana» con el fin de propagar establecimientos cooperativos en toda la República.

De hecho, se organizaron varias cooperativas, las cuales debido a problemas económicos, morales y legales tuvieron que cerrar sus puertas al inicio de la revolución de 1910. En esta época las condiciones de miseria en que se encontraba el campesinado mexicano se agravaron y recurrieron a las armas para conquistar la justicia social y política que se les había negado.

Posteriormente Francisco I. Madero conquistó la simpatía de todo el pueblo, a través de su partido y después de las elecciones de 1910, lanzando un manifiesto en la Ciudad de San Luis Potosí en el que invitaba a todo el pueblo de México a tomar las armas.

Diversas fueron las causas que dieron origen a la Revolución Mexicana, pero todos los programas coincidían en la necesidad de reconocer en México los derechos sociales, ante lo cual Venustiano Carranza consideró la necesidad de ofrecer a la Nación una nueva Constitución, que garantizara las aspiraciones del movimiento revolucionario.

En efecto, en 1917 se convocó al Congreso Constituyente, en el que estuvieron representadas todas las tendencias sociales de aquel entonces. La Constitución del cinco de febrero de 1917, significó la restitución de la soberanía nacional, el reconocimiento de los derechos sociales, la dignificación del trabajo, el reparto agrario, así como la intervención del Estado para regular la vida política, económica y social del país. Se reconoce a la Constitución de 1917 por haber sido la primera en el mundo que incluyó los derechos sociales.

La idea de integrar cooperativas fue tomando un gran ímpetu, lo que proporcionó un rápido bosquejo sobre el movimiento cooperativo, una vez pasada la revolución.

De tal suerte que en 1916 se fundó en la Ciudad de México una Sociedad Nacional Cooperativa de Consumo, que llegó a contar con 28 almacenes en la Ciudad de México, lo cual surgió ante la escasez de artículos de consumo básico debido a los combates que se seguían sufriendo en la sociedad capitalina.

En 1917 y bajo la misma legislación mercantil se estableció la «cooperativa de productores de henequén» en el Estado de Yucatán que tenía por objeto regular el comercio de la fibra, evitando intermediarios. Convencidos de los ideales del cooperativismo, bajo la nueva Constitución, se creó el *Partido Cooperativista Nacional*, con-

vocándose posteriormente a elecciones de diputados y senadores, observándose que, no obstante que participaba por primera vez este partido gana varias regidurías del municipio capitalino dado su gran entusiasmo.

Dicho entusiasmo se vio mayormente reflejado cuando el General Álvaro Obregón se afilió a la candidatura bajo este partido, habiendo resultado electo, el cual tomó posesión de la Presidencia de la República en 1920.

El partido cooperativista adquirió en el mundo intelectual y en el campo de la política un gran prestigio, que reafirmó una doctrina social mediante la cooperación y la libertad.¹⁹

4. **Movimiento cooperativo: época contemporánea**

Fue a través de los diferentes períodos presidenciales que han existido en México que el cooperativismo se concibió como un sistema apropiado para organizar empresas productivas y promover socialmente a los trabajadores con el objetivo de fortalecer el movimiento cooperativo, sobre bases firmes y solidarias.

De entre los principales presidentes mexicanos que participaron en el movimiento cooperativo se cita al General Plutarco Elías Calles (1924-1928), quien, fungió como presidente de México, en ese tiempo la entonces Secretaría de Industria y Comercio formuló un proyecto de ley de Cooperativas, que fue enviado al Congreso de la Unión, y aprobado en diciembre de 1926, el cual se publicó el 10 de febrero de 1927.²⁰ Este presidente está considerado como el pionero del cooperativismo mexicano por crear el marco jurídico para la actividad cooperativa.

En 1933 el presidente Abelardo L. Rodríguez promulgó la Segunda Ley Cooperativa, con la intención de mejorar el sentido social de la primera ley.

Sin embargo, no fue sino hasta el periodo presidencial de Lázaro Cárdenas del Río (1934-1940) cuando se da mayor importancia al movimiento cooperativo, y la mejor expresión de esa importancia es la implantación del «ejido colectivo». En esta época se plantea la sustitución de la hacienda por una estructura ejidal cooperativa que fuese capaz de encajar activamente en el Sistema Nacional de Mercado.

¹⁹ Cámara 2000, 25.

²⁰ Cámara, *Op. cit.* 25.

Chávez Orozco menciona: «El gobierno Cardenista queriendo llevar la revolución hasta sus últimas consecuencias propicia la formación de «ejido colectivo» o «cooperativa ejidal». Además, veía a esta unidad de producción como una unidad que sería de gran utilidad para superar la crisis capitalista mundial, así como la crisis provocada por el boicot de las compañías petroleras. El ejido colectivo se toma como elemento base para sustituir una forma de propiedad que estaba destinada a desaparecer: «La hacienda».²¹

se crearon dos grandes cooperativas denominadas: Talleres Gráficos de la Nación y los Talleres de Vestuario y Equipo de Gobierno: los cuales eran organizados por trabajadores y se les llamo «Talleres Gráficos de la Nación».

Asimismo, se crearon 2 fábricas denominadas: Azucareras Emiliano Zapata de Zacatepec Morelos y la del Mante en Tamaulipas. Posteriormente promovió las Cooperativas escolares en 1934 a través del Reglamento de las mismas. Durante su periodo también se llevó a cabo el Primer Congreso Nacional de Sociedades Cooperativas de Tampico.

La Liga Nacional de Sociedades Cooperativas, tuvo gran relevancia, toda vez que para 1939 ya existía un gran número de sociedades en México, lo que sirvió de base para la creación de la gran Federación Nacional Cooperativa de la República Mexicana. Lázaro Cárdenas fue uno de los presidentes que le dio mayor importancia al cooperativismo.

Chávez Orozco menciona que: «La nación entera miró con Interés un congreso que reflejaba la aspiración de unidad del movimiento cooperativo cuya presencia, era la garantía y el resguardo de la paz, de las mejores ideas de la revolución, de la conservación de la libertad humana y una defensa contra la Invasión social y destrucción de nuestra manera de vivir»²²

Por su parte el presidente Manuel Ávila Camacho realizó un importante trabajo en materia cooperativa al fundar en 1942 el *Banco Nacional de Fomento Cooperativo* dependiente del entonces Secretaría de Economía y elevar a la categoría de Dirección el Departamento de Fomento Cooperativo; así como colaborar en la creación de la *Confederación Nacional Cooperativa* que unificó al movimiento cooperativo nacional.

Se ha considerado que este fue el último de los presidentes que dio un gran impulso al cooperativismo, desde diversos ángulos, cumpliendo con ello sus promesas de campaña.

²¹ Chávez, 1972, 65.

²² *Ibidem*, 74

Posteriormente en el marco del modelo de sustitución de importaciones, en el año de 1951, surge el Movimiento Nacional de Cajas Populares, cuyas tres primeras entidades financieras formaran las primeras colonias populares de la Ciudad de México.²³

Durante el régimen presidencial de Miguel Alemán Valdés (1948-1952) decreció notablemente el Movimiento Cooperativista, no obstante haber recibido de él su apoyo, siendo candidato a la presidencia de la República. Sin embargo, es a este personaje a quien se le atribuye la unificación de las distintas leyes y decretos que fueron expedidos por presidentes anteriores para proteger a las sociedades cooperativas, como lo es la Ley General de Pesca, en la que se otorgó la exclusividad para la captura de siete especies marinas de gran importancia a las sociedades cooperativas, protegiendo de esta forma a las cooperativas pesqueras.²⁴

Bajo el período del presidente Adolfo Ruíz Cortines (1952-1958), se destaca el hecho de que su campaña política que le llevó a la presidencia de la República estuvo plasmada de ideas a favor del cooperativismo. Sin embargo, por esas épocas existieron múltiples injusticias contra las cooperativas, a las que se les veía como sociedades lucrativas. Su aportación al movimiento cooperativo se puede considerar al haber eximido de impuestos sobre la renta y sobre ingresos mercantiles a las cooperativas de consumo y de producción, favoreciendo la creación de nuevas cooperativas en esa época.

El período del presidente Adolfo López Mateos (1958-1964)- Se caracterizó por un total olvido y falta de apoyos financieros a las cooperativas, lo que provocó que varias de ellas dejaran de funcionar. Los avances que en sexenios anteriores se habían logrado fueron ignorados, no obstante, las promesas de campaña.

El presidente Gustavo Díaz Ordaz (1964-1970), siguió la política de su antecesor, manteniendo en olvido a las cooperativas e incluso suprimiendo los pocos apoyos que aún existían. Se dice que este régimen no solo se caracterizó por un olvido casi total, sino que además la designación que hizo Díaz Ordaz de poner al frente de la Dirección General de Fomento Cooperativo (dependiente de la entonces Secretaría de Industria y Comercio) a un enemigo del cooperativismo, fue lo más lamentable.

La tendencia que prevaleció en esta época fue la de que dejaran de funcionar las cooperativas por falta de apoyos políticos y financie-

²³ Centro de Estudios Sociales 2009.

²⁴ Figueroa 1999, 103.

ros, siendo la peor época para dichas organizaciones, observándose un notable descenso hasta los años sesenta, que fue cuando recibieron un decidido apoyo de los gobiernos de Luis Echeverría y José López Portillo.

En efecto, el presidente Luis Echeverría Álvarez (1970-1976) dio un gran apoyo al movimiento cooperativo obligando a las dos Confederaciones cooperativas que existían se unificaran en una sola, su apoyo consistió en crear una Confederación única y en otorgar un subsidio permanente para que pudiera funcionar con mayor alcance.

Se creó la Comisión Intersecretarial de Fomento Cooperativo para coordinar las labores de las cooperativas. En junio de 1980 se puso en marcha el «*Plan Nacional de Fomento Cooperativo*», que pretendió abatir el desempleo abierto y el subempleo y disminuir la injusta distribución del ingreso existente en 30 zonas, beneficiando grupos de pequeños productores. Se tomaron las ideas del cooperativismo manifestado durante su campaña, considerándolo como un instrumento para mejorar la distribución de la riqueza.

En varios Estados de la República se implantaron programas tendientes a crear cooperativas de producción en lugares marginados a fin de promover el empleo, aumentar el número de cooperativas en el país, sin embargo, no hubo un programa de acción real que consolidara a la cooperativa, finalmente quedaron estancadas.²⁵

Durante el sexenio del presidente José López Portillo (1976-1982) el cooperativismo se siguió apoyando, apareciendo en el discurso oficial a través del llamado «Sector Social» y trayendo consigo un paquete de leyes para promover la producción alimentaria; Este hecho trajo consigo el que se multiplicaran las disposiciones jurídicas, con el fin de promover la organización de los productores.

Posteriormente y al iniciarse el sexenio de Miguel de la Madrid (1982-1988) se publicaron las reformas a la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, en dicha ley se reconoció una reiterada solicitud de los cooperativistas ya que estos desde hacía mucho tiempo venían reclamando los grandes inconvenientes del control administrativo por parte de las autoridades relacionadas al comercio.

En base a lo anterior su control administrativo pasó a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (ST Y PS). En donde ha quedado ampliamente relacionado con la promoción del empleo.

Como resultado de estos años, hasta 1988, el registro que se tenía de las cooperativas era de 8 mil 17, con un total de 349 mil 47 socios.

²⁵ Figueroa, *op. cit.* 103.

Sin embargo, es en la década de los ochenta fue cuando se inició un proceso en el cual se modificó el modelo económico que prevalecía hasta entonces, adoptando el modelo neoliberal. Fue a partir de esas fechas que las instituciones responsables de la política oficial en torno al cooperativismo se fueron modificando, pues desapareció la Dirección General de Fomento Cooperativo, adscrita en ese momento a la Secretaría del Trabajo y Previsión Social y en diciembre de 1994 fue liquidado el Banco Nacional de Fomento Cooperativo, que representaba la principal fuente de financiamiento, crédito y avíos de cooperativas del país. Esta situación determinó que muchas cooperativas carecieran de financiamiento y de posibilidades para su funcionamiento y muestra la nula existencia de programas gubernamentales de apoyo a la actividad cooperativa.²⁶

Durante el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), se llevó una iniciativa de reforma a la Ley General de Sociedades Cooperativas, habiéndose formado una *Comisión de Fomento Cooperativo*, para revisar dichas reformas, la Comisión estuvo compuesta por diputados integrantes de los diferentes partidos.

El proyecto de ley derogaba, adicionaba y reformaba la ley de 1938 y habiéndose considerado que estas reformas eran viables y congruentes con la actualidad que estábamos viviendo, finalmente fue aprobada el 24 de junio de 1994, siendo hasta la fecha la ley vigente.

Durante el sexenio del presidente Ernesto Zedillo (1994-2000) se presentó nuevamente un «proyecto de reformas a la Ley General de Sociedades Cooperativas» (28 de abril de 1997) habiéndose formado para ello una Comisión de Fomento Cooperativo integrada por diputados de diversos partidos y con fecha 16 de marzo de 2000 fue aprobado por la Cámara de diputados un proyecto de Ley General de Sociedades Cooperativas, sin que hasta la fecha haya sido aprobada por la Cámara de Senadores.²⁷

El período del presidente Vicente Fox Quezada (2000-2006) se destaca por las cajas de ahorro. Durante el gobierno existió el movimiento de Cajas Desjardins toda vez que el Gobierno mexicano con la intención de reformar el ahorro y crédito, se afilió a través de ***Développement international Desjardins (DID)***, a una filial del Movimiento Desjardins el cual permitiría dar mayor seguridad a los ahorros de la población mexicana y garantizar el crecimiento del sector financiero

²⁶ Centro de Estudios sociales, 2009 *op. cit.*

²⁷ Figueroa, *op. cit.* 53.

popular en nuestro país. Durante ese periodo se vio fortalecido en México el crédito en las cajas de ahorro.²⁸

Felipe Calderón Hinojoza (2006-2012) mostro su apoyo al cooperativismo a través de foros y congresos internacionales reconociendo los valores de la ayuda mutua y la justa retribución por el trabajo. Sin embargo, lo importante durante este período fue la realización del Foro del «Movimiento Nacional Cooperativo y la Economía Social Frente a la Crisis» llevado a cabo en febrero de 2009 en el que comenzó un proceso que tenía por objetivos: Presentar propuestas para buscar el fomento al cooperativismo, reglamentar el Artículo 25 Constitucional y constituir el Consejo Superior del Cooperativismo.

El 23 de abril de 2010 se llevó a cabo el Congreso Fundacional del Consejo Superior del Cooperativismo en la Cámara de Diputados. Con la presencia de dirigentes de cooperativas y legisladores, cuya intención fue iniciar un proceso de unidad cooperativa nacional, como una opción de desarrollo para la sociedad y con la necesidad de reformar leyes que incidieran en el sector cooperativo y permitieran su desarrollo.²⁹

Enrique Peña Nieto (2012-2018) después de los hechos practicados durante gobiernos anteriores, no se observa que haya existido nada importante durante este período a favor del movimiento cooperativo.

5. Agrupación entre cooperativas en México a través de sus leyes

Como puede observarse en nuestro país han existido grandes esfuerzos desde la época independiente por consolidar al sector social de la economía. La historia del país refleja desde el punto ideológico y pragmático la necesidad que siempre existió de proteger a la clase obrera del capitalismo, intentando formar una gran familia obrera para ayudarse en sus necesidades, protegiendo su producción artesanal y de todo tipo. Eso les llevaba a ser conscientes de sus derechos y obligaciones aun cuando las asociaciones de obreros más que ser sociedades cooperativas, eran una mezcla de mutualismo y cooperativismo debido al desconocimiento de los principios universales por parte de sus dirigentes, sin embargo podemos afirmar que el cooperativismo en México fue desde sus inicios una forma de asociación integrada por personas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad,

²⁸ CONFECOOP.

²⁹ CONSEJO SUPERIOR DEL COOPERATIVISMO.

esfuerzo propio y ayuda mutua, que surgió como una alternativa de las clases trabajadoras para enfrentar las condiciones de vida que tenían.

Asimismo se observa a través de los diferentes períodos presidenciales que han existido que el cooperativismo se concibió como un sistema apropiado para organizar empresas productivas y promover socialmente a los trabajadores con el objetivo de fortalecer el movimiento cooperativo, sobre bases firmes y solidarias, favorecido por el crecimiento poblacional que paso de 19 a 25 millones de personas de 1940 a 1950 y veinte años después de 1940 a 1960 la población urbana paso a ser de un 35% a un 50% igualando a la población rural, cobrando cada vez más importancia y encaminándose a hacer de la explotación una alianza entre la clase trabajadora y la burguesía, lo que significaba el sustento del crecimiento industrial y económico del país. Sin embargo, fue en el período de Miguel de la Madrid (1982-1988) cuando se adopta el modelo económico neoliberal cambiando con ello el rumbo del país y desapareciendo muchas de las instituciones que apoyaban al cooperativismo.

Bajo estos antecedentes procedemos a realizar el análisis relativo a la agrupación entre cooperativas en México a través de las diferentes leyes que las han precedido, ya que estas también reflejan la historia misma de nuestro país, observándose en primer término que la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1927 no menciona ninguna forma de asociación, no obstante que el General Plutarco Elías Calles(1924-1928) fue uno de los principales presidentes mexicanos que participaron en el movimiento cooperativo.³⁰

Por su parte la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1933 mencionaba que las empresas cooperativas podrían asociarse para formar Federaciones y Confederaciones (Art. 4), los cuales podrían constituirse por medio de un acta (Art. 17), debiendo ser la Secretaría de Economía Nacional quien debía autorizar su fundamento legal (Art. 18).³¹

La Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938 menciona que las Sociedades Cooperativas deberían formar parte de las Federaciones y estas de la Confederación Nacional Cooperativa (Art. 72). Además, deberían organizarse por ramas de producción o de consumo dentro de las zonas económicas que al efecto señalara la Secretaría de Economía Nacional. Los objetivos y fines se regían por los artículos 73 al 77 de la propia ley.³²

³⁰ Ley General de Sociedades Cooperativas de 1927.

³¹ Ley General de Sociedades Cooperativas de 1933.

³² Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938.

La Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994 en vigor, menciona que las Sociedades Cooperativas podrán agruparse libremente en Federaciones (de la misma rama de actividad) y Uniones (de diferentes ramas de actividad) o cualquiera otra figura asociativa con reconocimiento legal (Art. 74). Menciona además a las Sociedades en especial aquellas cuyo objeto social sea precisamente de Ahorro y Préstamo, podrán agruparse en Federaciones y en una Confederación Nacional, en los términos de la legislación aplicable y sus operaciones deberán ajustarse a las disposiciones que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.³³

A continuación, el siguiente cuadro:

| Ley General de Sociedades Cooperativas 1927 | Ley General de Sociedades Cooperativas 1933 | Ley General de Sociedades Cooperativas 1938 | Ley General de Sociedades Cooperativas. 1994 |
|---|---|--|---|
| No menciona ninguna forma de agrupación entre cooperativas. | Artículo 4 Se agrupan por ramas de actividad | Artículo 72 y 73 al 77. Se agrupan por ramas de actividad | Artículo 74. Se agrupan libremente en Federaciones, (la misma rama de actividad), y en Uniones (diferentes ramas de actividad). Las sociedades de Ahorro y Préstamo se pueden constituir en Federaciones y en una Confederación Nacional (Art.78 Bis) |

El cuadro es nuestro.

En opinión de diversos analistas así como del Consejo Superior Cooperativo, en el primer Congreso nacional Cooperativista celebrado en el mes de junio de 2000 en la Ciudad de México, fue que el texto del artículo 74 de la ley General de Sociedades Cooperativas vigente, relativo a la agrupación entre cooperativas, resultaba confusa y con

³³ LGSC de 1994.

efectos desintegradores ya que al sostener que *las sociedades* cooperativas se podrían agrupar libremente en federaciones, uniones o en cualquier otra figura asociativa con reconocimiento legal, provocó un gran desorden, puesto que a raíz de la desaparición de la vigilancia del Estado, los mecanismos de integración nacional se debilitaron propiciando que si con tres cooperativas de diferentes ramas de actividad se hacía una Unión, y con diez de estas una Federación Nacional, resultaba que con 30 sociedades cooperativas se hacía una Confederación, dando como resultado un gran número de organizaciones sin la fuerza necesaria y sin la debida representación»³⁴

Esta situación obligaba a replantear nuevamente el texto de la mencionada ley a efecto de estar acorde con la realidad de los tiempos que se estaban viviendo. Resultaba además muy importante valorar la labor que realizaba la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y las Naciones Unidas (ONU) en concierto con la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) sobre el establecimiento de los marcos de referencia y de las políticas públicas que debían definir el papel del Estado en materia de cooperativas, dado que el Movimiento Cooperativo Mexicano siempre ha formado parte del Movimiento Cooperativo Internacional, reconociendo en la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) a un interlocutor, así como el órgano de discusión y formulación de la doctrina cooperativa, especialmente a través de la última revisión de los principios universales del cooperativismo que rigen el funcionamiento de las sociedades cooperativa en todo el mundo, realizado *en el mes de septiembre de 1995 en Manchester Inglaterra*».³⁵

En consecuencia los citados analistas sostenían que la ley de cooperativas de 1994, lejos de contener un auténtico espíritu cooperativista resultaba ser una ley reguladora más que de fomento y promoción al cooperativismo y si bien demostró algunos avances significativos como la plena autonomía tanto en su constitución como en su funcionamiento, existieron escasos avances a partir de su promulgación por parte del movimiento cooperativista nacional, toda vez que el crecimiento de estas empresas siguió estancado pese a las facilidades que tuvieron para su creación y registro. Además, prevalece el hecho de que el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional fue en el año de 1995, en el que se reformularon los principios universales del cooperativismo. y se emitió por primera vez una definición del concepto de cooperativa y la ley actual de cooperativas es de 1994.³⁶

³⁴ Izquierdo 2003. *op. cit.* 320.

³⁵ Asamblea PCNC. 2001.

³⁶ Ruiz, 1992, 65.

Raúl Olmedo comenta que para 1984, poco más de medio millón de personas estaban dentro de una organización cooperativa, y para 2015 el número se redujo a 12,506 personas. Lo cual nos da una clara idea que no se fomentó la formación de cooperativistas, solo de cooperativas; toda vez la conformación jurídica de organizaciones como cooperativas no implica de manera implícita la organización social de los integrantes.

Ser cooperativista nos dice Raúl Olmedo necesita una reivindicación de pensamiento y acción respecto a lo que quiere y hace para conseguir sus objetivos; lamentablemente hay cooperativas sin cooperativistas, toda vez que el cooperativista no solo se desarrolla en la organización, sino en su vida diaria; en otras palabras, ser cooperativista no es solo una forma de actuar y pensar, sino también de vivir.³⁷

Por otra parte y de acuerdo con el Censo Económico 2014 del Instituto Nacional de Economía y Geografía (INEGI), en México el total de unidades económicas sumaron un total de 4,230.745, de las cuales 9,933 son unidades cooperativas lo que indica que tales unidades económicas representan el 2% del total, excluyendo a las personas físicas. Dicha información revela que existe una limitada participación de las cooperativas en el contexto económico nacional.

En dicho Censo Económico, es posible percibir la magnitud de estas empresas, denotando evidencias sobre su desarrollo y fortalecimiento. Los sectores que participan son los sectores económicos, primario, industrial, comercial, financiero y de servicios, primordialmente en las actividades de pesca, agrícolas, mineras, de ahorro y préstamo y de consumo.

Las cooperativas se dedican en su mayoría a actividades del sector primario, financiero y comercio al por menor, observándose que la mayor presencia cooperativa se encuentra en aquellas dedicadas a la agricultura, cría y exportación de animales, aprovechamiento forestal, pesca y caza y si bien tienen presencia por todo el territorio nacional es de manera desigual, pues dada la heterogeneidad de sus actividades, e influencias distintas, revelan las diferencias que prevalecen en cada una de las 32 entidades federativas, que bien pueden estar determinadas por ciertas condiciones geográficas, diversidad poblacional, desarrollo económico, apoyo de sus gobiernos etc.³⁸

Posteriormente en el año de 2009 se adicionaron varios artículos a la Ley general de Sociedades Cooperativas, lo cual quedó publi-

³⁷ Olmedo. *Op. cit.* 79.

³⁸ Lara 2021 p.167.

cado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 13-09 de ese mismo año. Con respecto a los Organismos de Integración se menciona lo siguiente:

Título III Capítulo I de los organismos cooperativos Sección I De los Organismos Cooperativos de las Sociedades Cooperativas de Producción y Consumo, (queda integrada con los artículos 74 a 78)

Artículo 74.- Las Sociedades Cooperativas de producción y de consumo se podrán agrupar libremente en Federaciones, uniones o en cualquier otra figura asociativa con reconocimiento legal. (Párrafo reformado DOF 13-08-2009)

Las disposiciones establecidas por esta Ley para las Sociedades Cooperativas serán aplicables a los organismos cooperativos, salvo lo señalado en los artículos: 2; 11 fracción V; 25; 27; 28; 36 fracciones IX y X; 37 párrafo segundo; 38 fracción I; 43 párrafo segundo; 45 párrafo cuarto; 50 párrafo tercero; 53; 54; 55, 56; 57; 58; 59; 64 fracción II, 65 y 66 fracción II. (Párrafo reformado DOF 13-08-2009)

Las federaciones podrán agrupar a sociedades cooperativas de la misma rama de la actividad económica. Las uniones podrán agrupar a sociedades de distintas ramas de la actividad económica.

Artículo 75.- Las confederaciones nacionales se podrán constituir con varias uniones o federaciones de por lo menos diez entidades federativas.

Artículo 76.- El Consejo Superior del Cooperativismo es el órgano integrador del Movimiento Cooperativo Nacional; se constituirá con las confederaciones nacionales y con las instituciones u organismos de asistencia técnica al cooperativismo.

Artículo 77.- Independientemente de las asambleas generales de las confederaciones nacionales cooperativas, se celebrará cada dos años un Congreso Nacional Cooperativo, al que convocará el Consejo Superior del Cooperativismo.

Artículo 78.- Las sociedades cooperativas determinarán las funciones de las federaciones y de las uniones; estas a su vez, las de las confederaciones nacionales. Las funciones del Consejo Superior del Cooperativismo serán definidas por sus integrantes, de acuerdo con esta Ley.

Sección II De los Organismos Cooperativos de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo

(Sección adicionada DOF 13-08-2009)

Artículo 78 Bis. - Las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo se agruparán en los organismos cooperativos de integración y representación siguientes: I. En Federaciones, y II. En una Confederación Nacional.

Artículo adicionado (DOF 13-08-2009)

Artículo 78 Bis 1.- Las Federaciones se constituirán con la agrupación voluntaria de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, fungiendo como los organismos cooperativos de integración y representación, de segundo grado. Las Federaciones se integrarán con un mínimo de cinco y un máximo de cincuenta Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

(Artículo adicionado DOF 13-08-2009)

Artículo 78 Bis 2.- La Confederación se constituirá con la agrupación de todas las Federaciones de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, fungiendo como el organismo cooperativo nacional de integración y representación, de tercer grado, del sector cooperativo financiero. La Confederación agrupará a todas las Federaciones y será órgano de consulta y colaboración del Estado para el diseño, difusión y ejecución de las políticas, programas e instrumentos para el fomento y desarrollo de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y sus organismos cooperativos.

(Artículo adicionado DOF 13-08-2009)

Artículo 78 Bis 3.- Las Federaciones y la Confederación, como organismos cooperativos de integración y representación de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, serán instituciones de interés público, con personalidad jurídica y patrimonio propios, adoptarán jurídicamente la naturaleza Cooperativa, sin fines lucrativos. En cuanto a su constitución, organización y funcionamiento, les aplicará las disposiciones de la presente Ley en lo general, salvo lo dispuesto en el párrafo segundo del Artículo 74 de esta Ley.

(Artículo adicionado DOF 13-08-2009)³⁹

Como puede observarse, no fueron muy significativas las adiciones realizadas, quedando casi en los mismos términos de la ley anterior excepto por las modificaciones realizadas a los artículos que mencionan a la Ley de Ahorro y Préstamo, que resultaban necesarias para garantizar la seguridad de los ahorradores. Tiempo atrás con fecha 14 de abril de 2000 había sido publicada en la gaceta parlamentaria No. 493 de la LVII legislatura un proyecto de decreto para reformar, derogar y adicionar diversos artículos de la actual ley general de sociedades cooperativas de 1994. Habiendo sido **aprobado** por unanimidad el 6 de marzo del 2000. Este dictamen estuvo a cargo de la Comisión de Fomento Cooperativo de la LVII Legislatura. Sin embargo, nunca fue aprobado por el Senado de la República.

Los comentarios que se han efectuado a las actuales reformas, por parte de prestigiados catedráticos e investigadores de diferentes Institutos y universidades del país, así como del Instituto de Investigaciones

³⁹ LGS 1994. Últimas Reformas.

económicas de la Universidad Autónoma de México (UNAM), Universidad de Chapingo entre otras, coinciden al mencionar que la significativa reducción de estas organizaciones se ha debido a la adopción del modelo neoliberal, considerando que las cooperativas no son compatibles con el Nuevo modelo económico. Asimismo, el Dr. Zósimo Camacho (UNAM), sostiene que una muestra del menosprecio con el que han sido tratadas las cooperativas durante los últimos gobiernos es que ni siquiera existía un registro confiable que señalara número, tipo, ubicación y sector económico de cada organización.⁴⁰

Raúl Olmedo (Universidad Autónoma de Chapingo) comenta que las condiciones sociales de México, que van desde su independencia hasta el momento actual, generan una especie de ambiente hostil en el que el movimiento cooperativista ha desarrollado su base de acción. México se ha mantenido en una guerra interna desde la consumación de su independencia, lo cual se ha debido a las disputas internas por detentar el poder y la administración de un país lleno de riqueza.⁴¹

Isauro Mercado, encargado de Comunicación Social de la Alianza Cooperativa Nacional (Alcona), menciona que el gobierno mexicano representa el obstáculo más importante puesto que las autoridades no apoyan y ni siquiera comprenden a las cooperativas. Tampoco los legisladores entienden lo que es el cooperativismo y por ello no tenemos las leyes adecuadas.⁴²

José Alfonso Bouzas (UNAM) sostiene que el cooperativismo tiene como parte fundamental a la solidaridad la cual vela por el beneficio colectivo, sin embargo, como la solidaridad no forma parte del modelo neoliberal constituye una anomalía para un sistema capitalista como el que tenemos actualmente. Agrega que para los próximos años no se vislumbran cambios jurídicos y económicos que beneficien a las cooperativas, pues no existe ninguna señal que nos indique que el cooperativismo será fomentado por los gobiernos. Las modificaciones a las leyes económicas que paulatinamente se vinieron realizando desde el sexenio de Miguel de la Madrid han sido en contra de la existencia de las cooperativas y la ley que tenemos actualmente, está hecha para beneficiar a la iniciativa privada, muy especialmente a la monopólica, de tal suerte que las modificaciones al marco normativo económico han golpeado no solo al cooperativista, sino también al pequeño y mediano empresario. Convertidos simplemente en empresarios que contratan

⁴⁰ Revista Fortuna, 2006.

⁴¹ Olmedo, Raúl. 2017.

⁴² Revista Fortuna, 2006.

trabajadores con fines de explotación sin que conozcan el verdadero espíritu de las cooperativas.⁴³

Mario Mendoza Arellano, investigador del Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Cámara de Diputados considera que mientras en México tenemos un grave problema de desempleo, las cooperativas tienden a desaparecer, cuando deberían ser consideradas como parte importante de la economía mexicana porque representan autoempleo. Sin embargo, la sociedad mexicana siempre ha sido solidaria y cuenta con capacidad de organización.⁴⁴

En efecto, la realidad nos muestra que la falta de políticas públicas para apoyar a este tipo de empresas, así como el poco interés de las instituciones responsables son algunos de los factores que han contribuido a su escaso avance pese a las modificaciones que se han realizado a la ley. Inmersas en un sistema neoliberal como el que actualmente impera en nuestro país es difícil vislumbrar un futuro promisorio, sin embargo, como bien menciona Martínez Chaterina:

El proceso de solidaridad externa es un proceso de la solidaridad Interna, que viene a poner de manifiesto que se trata de un proceso de autoayuda. Si en la cooperativa las personas cooperan unas con otras hacia un fin común, esa cooperación debe prolongarse entre las cooperativas para alcanzar los fines compartidos del cooperativismo, toda vez que el movimiento cooperativo, desde el comienzo del cooperativismo moderno, persigue, a través de las Uniones, Federaciones y Confederaciones, la representación de las cooperativas en la sociedad.

Se trata por tanto de conseguir finalidades de carácter político actuando como grupo de presión. La aplicación del principio de cooperación entre las cooperativas intenta, mediante diversas formas jurídicas, la obtención de ciertas ventajas económicas para las cooperativas que compiten con otras formas de sociedad, en aplicación de la consideración de que a través de la unidad alcanzan su fuerza.

De este modo las cooperativas pueden conseguir una mayor dimensión, obtener financiación, compartir dificultades, y en suma, competir mejor, no entre ellas mismas, sino con sus competidores en los mercados.⁴⁵

Confiemos entonces que el movimiento cooperativo en México a través de las Uniones, Federaciones y Confederaciones con que cuenta, logre la debida representación de las cooperativas en nuestra sociedad, con el fin de conseguir algunos avances que como bien menciona

⁴³ *Ibidem*.

⁴⁴ Revista Fortuna, 2006.

⁴⁵ Martínez 2020 p. 57.

el citado autor podrán ser de carácter político, económico o actuando como grupo de presión para la aplicación del principio de cooperación entre las cooperativas, a fin de alcanzar algunas ventajas sobre todo económicas, toda vez que las cooperativas actualmente compiten con otras formas de sociedades dentro de un sistema neoliberal, no debiéndose perder la idea de que la unión hace la fuerza.

6. Conclusiones

1. En nuestro país han existido grandes esfuerzos desde la época independiente por consolidar al sector social de la economía
2. Asimismo se observa a través de los diferentes períodos presidenciales que han existido que el cooperativismo se concibió como un sistema apropiado para organizar empresas productivas y promover socialmente a los trabajadores
3. La Ley General de Sociedades Cooperativas en México fue incorporando a través del tiempo la figura de las Uniones, Federaciones y Confederaciones
4. Las sociedades cooperativas actualmente pueden agruparse libremente, sea por cualquier rama de actividad o por la misma rama de actividad.
5. Con la ley de 1994, los mecanismos de integración nacional se debilitaron, dando como resultado un gran número de organizaciones sin la fuerza necesaria y sin la debida representación
6. Actualmente existe una reducida participación de las empresas cooperativas en el contexto económico nacional
7. En la década de los ochenta se inició un proceso en el cual se modificó el modelo económico que prevalecía hasta entonces, adoptando el modelo neoliberal.
8. Con la ley de cooperativas de 1994, han existido pocos avances, el crecimiento de estas empresas sigue estancado, pese a las facilidades para su creación y registro.
9. Se advierte que para 1984, poco más de medio millón de personas estaban dentro de una organización cooperativa, y para 2015 el número es de 12,506, Lo cual nos da una clara idea que no se fomentó la formación de cooperativistas, solo de cooperativas
10. No obstante, las reformas realizadas a la Ley General de Sociedades Cooperativas en 2009, especialmente en lo relativo a los Organismos de Integración Cooperativa, el cooperativismo mexicano sigue estancado.

7. Bibliografía

- BUENO CASTELLANOS, Carmen. 2000. *Globalización una cuestión antropológica*. México, Ed. Ciesas y Porrúa.
- CÁMARA REPETTO, Oswaldo y Toloza Pazos, Baltazar. 2000. *Marco legal administrativo, contable y fiscal del cooperativismo*. México. Grupo Empresarial Cooperativo Mexicano SCL
- CHÁVEZ OROZCO, Luis. 1972. *Historia Económica y Social de México*. México, Editora Nacional Mexicana.
- FIGUEROA MATA, Lorenzo Ulrik. 1990. *Nuevo modelo de desarrollo*. Toluca México, Instituto de Administración Pública del Estado de México (IAPEM).
- IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 1995 *Garantías Individuales y Sociales*. Estado de México, Editorial. Universidad Autónoma del Estado de México (UAEM). Segunda Edición.
- IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 2002 *Garantías individuales*. México. Oxford University.
- IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 2003. *La naturaleza de las empresas cooperativas en México*. México. Tesis Doctoral. Universidad Nacional Autónoma de México. (UNAM)
- LABRIEGA VILLANUEVA, Pedro A. 1985 *La Reforma de Legislación Mercantil* (Recopilación). México, Editorial. Porrúa S.A.
- LARA GÓMEZ, Graciela. 2018. «La equidad horizontal en la tributación de las cooperativas en México». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 53 (diciembre), 251-53. <https://doi.org/10.18543/baidc-53-2018pp251-253>.
- LARA GÓMEZ, Graciela. 2021. *Las Cooperativas en México*. España. Universidad de Deusto
- MARTÍNEZ CHATERINA, Alejandro. 2012. *Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad*. Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo No. 46. Universidad de Deusto, Bilbao.
- MENDIETA Y NUÑEZ, Lucio. 1954. *El problema Agrario en México*. México, Editorial Porrúa. S.A.
- OROZCO, José Luis Y Guerrero, Ana Luisa (coord.), 1997. *Pragmatismo y Globalismo*, México, Fontamara Editores.
- RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ, Joaquín. 1981 *Tratado de sociedades mercantiles*. México, Editorial, Porrúa. Sexta edición.
- ROJAS CORIA, Rosendo. 1984. *Tratado de cooperativismo mexicano*. México, Tercera Edición, Editoriales Fondo de Cultura Económica.
- RUIZ DE CHÁVEZ, Mario. 1992. *La cooperativa*, México. Editorial PAC.

Legislación

Ley General de Sociedades Cooperativas de 1927

Ley General de Sociedades Cooperativas de 1933

Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938

Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994. D.O.F. 3 agosto 1994

Documentos de internet

Mensaje de la Alianza Cooperativa Internacional. <http://www.cudecoop.org.uy/revista/revistas/0796.html>

Alianza Cooperativa Internacional, Oficina para las Américas. Plan Estratégico 2000-2004. <http://www.alianzaaci.or/planes/plan.estrategico.html>

Alianza Cooperativa Internacional, 1995. https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/idc_1995_es-2.pdf

Asamblea celebrada durante el Primer Congreso Nacional Cooperativista. Junio 2001. Ciudad de México. D.F.

Declaración sobre la identidad cooperativa. <http://www.copo.org/ica/es/esprinciples.html>

Que es la A. C. I. Propósitos y programas de la Alianza Cooperativa Internacional. <http://www.copo.org/ica/es/intros.html>

Ley General de Sociedades Cooperativas. <http://info.juridicas.unam.mx/pública/anuario/anuar94/barajas.htm>

Revista Fortuna. Negocios y Finanzas. Año II. Número 41. Junio 2006. www.revista-fortuna.com.mx/opciones/archivo/2006/junio. (Fecha de consulta 6 de febrero 2021)

Olmedo, Raúl. Iberoamérica Social. El cooperativismo en la actualidad. El cooperativismo en México, una alternativa en análisis. [Cooperativismo2021/El-cooperativismo-en-la-actualidad.htm](http://www.cooperativismo2021.com/El-cooperativismo-en-la-actualidad.htm). (Fecha de consulta: 15 de febrero 2021)

Unión de Cooperativas de Trabajo Asociado de la Región de Murcia (UCO-MUR). <http://ucomur.org/cooperativismo/principios-cooperativos/#>. (fecha de consulta: diciembre 2020)

Centro de Estudios Sociales. Cámara de Diputados. Congreso de la Unión. Fomento Cooperativo-archivos.diputados.gob.mx <http://archivo.diputados.gob.mx/centroestudio/cesop/comisiones/2.fomento.archivos.diputados.gob.mx/.../cesop/htm#Citar%20como> (Fecha de consulta: diciembre 2020)

Consejo Superior del Cooperativismo (COSUCOOP). [COOPERATIVAS%202021/consejo%20superior%20cooperativo.html](http://www.cosucoop.org/COOPERATIVAS%202021/consejo%20superior%20cooperativo.html). (fecha de consulta: marzo 2021)

Confederación de Cooperativas de Colombia (CONFECOOP) Análisis Económico y Jurídico. confecoop@confecoop.coop. [http://confecoop.coop/cooperativismo/en-el-mundo\(mexico\)](http://confecoop.coop/cooperativismo/en-el-mundo(mexico)). (fecha de consulta: febrero 2021)

El principio de cooperación entre cooperativas. Consecuencias jurídicas y económicas derivadas de su aplicación práctica en Costa Rica

(The principle of cooperation between cooperatives.
Legal and economic consequences derived from its
practical application in Costa Rica)

Ligia Roxana Sánchez Boza¹
Universidad de Costa Rica (Costa Rica)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp51-74>

Recibido: 01.06.2021
Aceptado: 23.09.2021

Sumario: Introducción. 1. Antecedentes de la integración cooperativa en Costa Rica. Formas de integración cooperativa y límites geográficos. 2. Fundamentos legales de los organismos cooperativos de integración. 3. La participación en las asambleas de los entes cooperativos de segundo grado. 4. Límites de afiliación en las federaciones y uniones. 5. Tratamiento diferenciado en la inscripción de un organismo auxiliar del cooperativismo ante el Registro de Cooperativas. 6. Funcionamiento de una federación o una unión o un consorcio cooperativo. 7. Fundamentos económicos. 8. Tratamiento diferenciado en las cargas parafiscales destinadas al consejo nacional de cooperativas y el Centro de estudios y capacitación cooperativas R.L. (CENECOOP R.L.). 9. Los organismos auxiliares del cooperativismo o consorcios cooperativos. 10. Autorización del INFOCOOP para operar con personas jurídicas no cooperativas y tratamiento de los excedentes obtenidos por las cooperativas afiliadas mediante la participación en un organismo auxiliar. 10.1. Primer criterio: de acuerdo al desarrollo de la actividad similar al giro principal o no del consorcio y las cooperativas que lo integran. 10.2. Segundo criterio: la inversión o participación del consorcio no tiene relación con las labores ordinarias de la cooperativa. 11. Rol especializado en servicios de energía eléctrica, turismo y educación. Conclusiones. Bibliografía.

Summary: Introduction. 1. Background of cooperative integration in Costa Rica. Forms of cooperative integration and geographical limits. 2. Legal foundations of cooperative integration organizations.

¹ Profesora pensionada y Catedrática de la Universidad de Costa Rica, miembro de la Comisión de Derecho Cooperativo del Colegio de Abogados y Abogadas. Correo electrónico: metanoia500@gmail.com.

3. Participation of assemblies of the cooperative entities of the second degree. 4. Limits on membership in federations and unions 5. Differentiated treatment in the registration of an auxiliary body of cooperativism before the Registry of Cooperatives. 6. Functioning of a federation or a unión or a cooperative consortium. 7. Economic foundations. 8. Differentiated treatment in parafiscal charges destined to the national council of cooperatives and the Center for studies and training cooperatives R.L. (CENECOOP R.L.). 9. The auxiliary organizations of cooperatives or cooperative consortiums. 10. INFOCOOP authorization to operate with non-cooperative legal entities and treatment of surpluses obtained by affiliated cooperatives through participation in an auxiliary body. 10.1. First criterion: according to the development of the activity similar to the main line or not of the consortium and the cooperatives that comprise it. 10.2. Second criterion: the investment or participation of the consortium is not related to the ordinary work of the cooperative. 11. Specialized role in electric power services, tourism and education. Conclusions. Bibliography.

Resumen: La integración cooperativa tiene muchas manifestaciones y formas, en esta contribución se ha elegido el estudio de la vida de tres tipos de organizaciones cooperativas de segundo grado conocidas como federaciones, uniones y organizaciones auxiliares del cooperativismo o consorcios cooperativos. El lector encontrará referencias a fuentes relacionadas con la constitución, evolución y problemas de interpretación normativa que son resueltas por el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo. Las fuentes informativas se toman de los registros de los estatutos y sus reformas, de las Asambleas, dictámenes legales y algunos datos de las páginas que constan en la web.

Palabras clave: cooperativas, integración, federaciones, uniones consorcios cooperativos

Abstract: Cooperative integration has many manifestations and forms, in this contribution the study of the life of three types of second-degree cooperative organizations known as federations, unions and auxiliary organizations of cooperativism or cooperative consortia has been chosen. The reader will find references to sources related to the constitution, evolution and problems of normative interpretation that are resolved by the National Institute for Cooperative Development. The informative sources are taken from the records of the statutes and their reforms, the Assemblies, legal opinions and some data from the pages that appear on the web.

Keywords: cooperatives, integration, federations, unions, cooperative consortia

Siglas

| | |
|---------------|---|
| CENECOOP R.L. | Centro de estudios cooperativos R.L |
| CONACOOOP | Consejo Nacional de Cooperativas |
| INFOCOOP | Instituto Nacional de Fomento Cooperativo |
| LAC | Ley de asociaciones cooperativas |
| MTSS | Ministerio de Trabajo y Seguridad Social |

Introducción

El Principio de cooperación entre cooperativas ofrece a estas organizaciones económico-sociales la posibilidad de servir mejor a sus miembros y fortalecer el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales. Eguía, F. y MacPherson² explican que fue articulado por primera vez durante la reformulación de principios de 1966 y que su diferencia con el primer principio referido a la afiliación voluntaria y abierta es que éste principio se refiere a los sujetos destinatarios, o sea a individuos, persona físicas y el sexto, se consagra a cooperativas.

Multiplicidad de autores del Cooperativismo mundial se han referido a los Principios Cooperativos, el último aporte de mayor importancia consiste en el documento denominado «Notas de orientación para los principios cooperativos» publicado por la Alianza Cooperativa Internacional³ que recoge muchas inquietudes encontradas por sus autores sobre la aplicación de los Valores y Principios Cooperativos en el Cooperativismo mundial; sin embargo, la importancia de esta contribución consiste en la revisión de la vivencia del sexto principio cooperativo en el Cooperativismo costarricense.

De la revisión del desarrollo de los entes cooperativos de segundo grado el lector encontrará que únicamente las uniones y una federación que participan en el Plenario del Consejo Nacional de Cooperativas, además de ejemplos de su vida, algunos conflictos surgidos en la participación de consorcios cooperativos a uniones y federaciones cooperativas. También se podrá observar que muchos de esos consorcios han surgido en paralelo con uniones y federaciones cooperativas, sin tener opción de participar políticamente dentro del Cooperativismo costarricense. La Ley de Asociaciones Cooperativas (LAC) los excluye porque las funciones de representación y defensa de los intereses de las cooperativas afiliadas a cada federación o unión, solo corresponde a ese tipo de organismos cooperativos de segundo grado.

Los autores encargados de la orientación del sexto principio Lippold Cheney, Davis y Reser⁴ atraen la atención del lector sobre la fun-

² Florencio Eguía e Ian MacPherson. 1997. *Identidad Cooperativa*. México: Ed. Alianza Cooperativa Internacional, p. 56.

³ 2015. *Notas de orientación para los principios cooperativos*. https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/guidance_notes_es.pdf

⁴ Lippold Cheney, Emily, Matt Davis, Aaron Reser. 2015. Sexto Principio cooperativo. En *Notas de orientación para los Principios Cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional*. p.80. https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/guidance_notes_es.pdf.

ción de las cooperativas de segundo grado de proporcionar servicios como una aplicación del sexto principio, por lo que no hay duda que la figura jurídica del consorcio cooperativo es una vía para lograr tal objetivo.

Por parte de la autora ya se había incursionado en el tema a través del ensayo *La inter cooperación: experiencia centroamericana* publicado en este Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo en el 2014, por lo que remite al lector en el tratamiento de otras formas de integración cooperativa no incluidas en esta contribución.⁵

1. **Antecedentes de la integración cooperativa en Costa Rica. Formas de integración cooperativa y límites geográficos**

En Costa Rica la Ley de Asociaciones Cooperativas regula tres tipos de organismos de integración cooperativa: a) federaciones que se constituyen con un mínimo de cinco cooperativas base del mismo giro económico; b) uniones formadas por un mínimo de cinco cooperativas de diferente giro económico; c) los organismos auxiliares del cooperativismo que requieren un mínimo de dos cooperativas; cuyo objeto exclusivo es el incremento y desarrollo del cooperativismo, mediante la prestación de servicios técnicos, financieros, económicos, sociales, educativos, de auditoría y de investigación, según artículo 95 de la LAC.

En relación con la participación política del Cooperativismo costarricense, solo las federaciones y uniones calificadas como nacionales pueden formar parte del Plenario del Consejo nacional de Cooperativas (CONACOO) que es el ente cúpula del Cooperativismo costarricense, definido por ley como un ente público no estatal —artículo 136 LAC—, por medio de un representante propietario y otro suplente.

Es el Reglamento para la inscripción de Cooperativas y la Emisión de la Clasificación Oficial para las Elecciones Bianuales del CONACOO emitido por el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo, según el artículo 12 donde se regula la participación de esas organizaciones cooperativas en las elecciones del CONACOO, con el objetivo de elegir al Directorio y nombrar representantes del Coope-

⁵ Sánchez, Roxana. 2014. *La inter cooperación: experiencia centroamericana*. En *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Núm. 48/2014, Bilbao, págs. 57-79.

rativismo nacional en diferentes instituciones públicas, como el Instituto Nacional de Fomento Cooperativo cuya Junta Directiva debe estar conformada por cuatro representantes nombrados por el Plenario.⁶

La clasificación de organismo cooperativo de segundo grado de ámbito nacional deriva del requisito de contar con cooperativas afiliadas con domicilio social de al menos cuatro provincias de las siete provincias del país. En sentido contrario aquellos organismos cooperativos que no cumplan con esa exigencia reglamentaria se consideran de ámbito local y no participan en el Plenario del CONACOOOP.

Cabe aclarar que si bien la integración del Plenario del CONACOOOP se realiza por elecciones de las cooperativas que asisten al proceso de votación, según artículo 139 inciso g) de LAC, los organismos de segundo grado solo requieren nombrar un representante propietario y su suplente ante el Plenario para participar en sus sesiones con voz y voto.⁷

El tercer tipo de entes de integración cooperativa mencionado en el artículo 95 de LAC son los organismos auxiliares del cooperativismo conocidos como OAC, los cuales pueden nacer con dos o más cooperativas, dos o más uniones o federaciones. A estos OAC se pueden incorporar organizaciones o instituciones como el INFOCOOP, el CONACOOOP o entes diferentes a las cooperativas como la Asociación Nacional de Empleados Públicos.

Los organismos auxiliares del cooperativismo han dado lugar al nacimiento e incremento de los denominados consorcios cooperativos, que si bien se organizan como una cooperativa persiguen fines de tipo económico con actividades dirigidas a dar facilidades a sus afiliadas en la comercialización de sus productos, desarrollo técnico o turismo. También existen dos consorcios que tienen como actividad fundamental la educación y formación de cooperativistas como son el Centro de Estudios Cooperativos R.L, a este OAC se le dio una amplio tratamiento en la contribución al Boletín y se remite al lector a pro-

⁶ Reglamento para la inscripción de cooperativas y la emisión de la clasificación oficial para las elecciones bianuales del CONACOOOP, DECRETO N.º 41720 publicado en el ALCANCE N.º 97A a La Gaceta del 3 de mayo de 2019, Costa Rica.

⁷ Al respecto consultar en Poder Ejecutivo. Decreto Ejecutivo N.º 41720-MTSS-MEP. Alcance N.º 97.^a, viernes 3 de mayo de 2019 bajado el 1 de marzo de 2020 de <https://www.infocoop.go.cr/sites/default/files/2020-01/07Decreto%20Ejecutivo%20No.%2041720-MTSS-MEP.pdf>

fundizar sobre su actividad y logros⁸ y el Consorcio de formación de recursos humanos La Catalina R.L.⁹.

Indudablemente que los Valores cooperativos son un pivote en las decisiones de los entes cooperativos, como nos indican Eguía y MacPherson¹⁰. Cada uno de esos valores sirve de guía para tener claros los compromisos y renunciaciones que se deberán asumir o hacer para lograr el buen funcionamiento de una cooperativa y un ente cooperativo de segundo grado.

Los representantes de los entes cooperativos deben tener claro que su actuación es en nombre de las cooperativas o entes representadas por ellos, de tal modo que los valores y principios cooperativos forman parte importante cuando ejercen la representación, dado que es posible que se les olvide en qué tipo de organización están actuando, cuál es su naturaleza jurídica, económica y social y busquen restar, desunir antes que sumar provocando graves conflictos políticos o sociales dentro de esas organizaciones. Algunos de los Valores Cooperativos analizados por los autores mencionados son una guía para obtener éxito en este tipo de uniones y alianzas, por ejemplo:

⁸ Sánchez Boza, Ligia Roxana. 2020. El Impulso y ejercicio del Principio de educación, formación e información. En *Boletín de la Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 39-69. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp39-69>.

⁹ Ríos, Mayrand y Juan Castillo. 2021 *Ley de Asociaciones Cooperativas y creación del Instituto de Fomento Cooperativo* - 1.ª. ed. San José, C. R.: Instituto de Fomento Cooperativo, INFOCOOP, pp.200 y 201, transcriben el criterio del INFOCOOP que analiza los diferentes • «Niveles de la integración cooperativa. La integración cooperativa en Costa Rica se identifica en tres niveles, que tienen su respaldo en consecuentes disposiciones de la Ley de Asociaciones Cooperativas: 1) El primer nivel está constituido por las cooperativas de primer grado, cuya base son las personas físicas asociadas, que voluntaria y democráticamente se asocian a ella. A estas se pueden incorporar personas jurídicas que no persigan fines de lucro, salvo en el modelo autogestionario en el que solamente son admisibles las personas físicas. 2) En el segundo nivel se encuentran los organismos cooperativos de segundo grado, comúnmente denominados de integración. La base de su composición son las cooperativas primarias y lógicamente a estas organizaciones de segundo nivel no pueden tener acceso las personas físicas individualmente. La legislación nacional, en este nivel, establece dos modalidades bien definidas: a. Las federaciones, que responden a la corriente de integración vertical, es decir concurren para su configuración cooperativas de una misma modalidad o actividad.

b. Las uniones, que constituyen la integración horizontal, en la que se facilita la asociación entre cooperativas de diverso giro o actividad. 3) Los Organismos Auxiliares del Cooperativismo (OAC) que tienen el exclusivo propósito de incrementar y desarrollar al sector cooperativo, mediante la prestación de servicios especializados, técnicos, financieros, sociales, educativos. (INFOCOOP, AL 293-9/S-1116-98 del 28 de setiembre de 1998, y MGS-0022-1005-2010 del 18 de enero del 2010).

¹⁰ Eguía y Mac Pherson 1997, 195 y 197.

Valores cooperativos. Las cooperativas están basadas en los valores de autoayuda, auto-responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. En la tradición de sus fundadores, los miembros cooperativos creen en los valores éticos de honestidad, actitud receptiva, responsabilidad social y respeto hacia los demás.

Para la aplicación del principio cooperación entre cooperativas son imprescindibles los valores de VOLUNTARIEDAD, en el sentido de querer juntarse con los demás para ayudarse mutuamente, lo cual implica la adhesión, la renuncia a algunos privilegios personales pues toda asociación conlleva desprendimientos en vista del bien mayor... se necesita asimismo desprendimiento para efectuar los aportes económicos con se conformará el capital social de propiedad compartida, que convierte al asociado en dueño de la institución y por eso con derechos y con deberes de gobernarla en todo momento pero particularmente en las asambleas donde con libertad pero con responsabilidad, se toman las decisiones más importantes.¹¹

2. Fundamentos legales de los organismos cooperativos de integración

Cuando un grupo de cooperativas decide formar alguna de las tres formas de integración cooperativa ya descritas requiere del cumplimiento de ciertos requisitos exigidos por la LAC y las instituciones públicas relacionadas con las cooperativas que son el INFOCOOP y el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social —oficina donde se encuentra el Registro de Cooperativas— para nacer como organismo cooperativo de segundo grado u organismo auxiliar cooperativo. Los pasos a seguir son los siguientes:

1. Acuerdo de la Asamblea de asociados o delegados que autoriza la afiliación a una federación o unión, salvo en el caso de las cooperativas de ahorro y crédito que la ley les permite afiliarse únicamente con el acuerdo afirmativo de las dos terceras partes de los miembros del Consejo de Administración.
2. Estudio de posibilidades, viabilidad y utilidad o factibilidad de la cooperativa.
3. Criterio técnico del INFOCOOP sobre el estudio de posibilidades, viabilidad y utilidad.

¹¹ (Eguía y Mac Pherson 1997, 195 y 197). La negrita dentro del texto corresponde al original.

4. El pago de certificados de aportación de al menos 25% del patrimonio social suscrito en las cooperativas corrientes y en las cooperativas de autogestión de trabajo asociados en otros países, presentar certificación de la entidad pública donde consta la tenencia cierta del recurso de que se trate, o en su caso del trabajo expresado en día/hombre que las personas asociadas se comprometan a aportar.
5. Copia del estatuto aprobado, por la asamblea constitutiva.
6. Autorización de la SUGEF, si se trata de cooperativas de ahorro y crédito o de organismos de grado superior de esta clase.
7. Adjuntar copia de las actas de las asambleas, que puede presentarse en lo conducente, donde conste los respectivos acuerdos para participar en la constitución, así como la designación de los representantes y el caso de los organismos auxiliares, las actas del Consejo de Administración en lo conducente, donde consten los acuerdos de participación y la designación de los representantes.
8. En la Asamblea constitutiva se nombran los miembros del Consejo de Administración y el Comité de Vigilancia, pues no existe Comité de Educación y Bienestar Social para estos organismos cooperativos.
9. La designación de puestos dentro de los órganos sociales mencionados se realiza por medio de una sesión de integración y la distribución de puestos forma parte de los requisitos a cumplir a través de la transcripción de las actas de las sesiones.
10. Nombramiento del Gerente por acuerdo del Consejo de Administración.¹²

Al igual que las cooperativas de base, los organismos de integración basan su actividad en los estatutos, los cuales tienen el mismo contenido de un estatuto de una cooperativa, dentro del cual se establecen los requisitos de-constitución del organismo cooperativo de integración; inclusión de los Principios cooperativos a seguir; los objetivos generales y específicos del ente cooperativo; los derechos y obligaciones de las entidades jurídicas asociadas, regulaciones sobre el patrimonio junto con las contribuciones parafiscales al CONACOOOP y al CENECOOP R.L. según monto de sus excedentes, régimen disciplinario con las sanciones respectivas.

¹² Ministerio de Trabajo y Seguridad social. <https://www.mtss.go.cr/tramites-servicios/catalogo-tramites/cooperativas.html>

3. La participación en las asambleas de los entes cooperativos de segundo grado

Las cooperativas pertenecientes a una unión o federación deben nombrar sus representantes propietarios y suplentes para participar en las asambleas ordinarias o extraordinarias para participar activamente, ejerciendo el derecho de voz y voto en las Asambleas, apoyando a los candidatos a los diferentes puestos de los órganos sociales o para ser electos dentro de estos, o bien tomando decisiones colectivas sobre la vida del ente cooperativo.

En esa vía, cada miembro de esos entes cooperativos de integración debe aportar la personería vigente, salvo algunas excepciones que se han presentado. En 1994 fue necesario reformar los estatutos de las cooperativas de ahorro y crédito con motivo de la aprobación de una normativa legal especial para ese tipo de cooperativas, de tal modo que el INFOCOP autorizó la prueba de la personería vigente de la cooperativa afiliada mediante la indicación de las razones del atraso en su inscripción, a través de un acta notarial en conformidad con el reglamento del organismo de segundo grado.¹³

Los representantes de tales entes ejercen sus funciones de directivos cuando han sido elegidos en uno de los órganos sociales, en nombre de la organización cooperativa que los ha nombrado, de tal modo que la sustitución o revocación de su nombramiento únicamente compete a la organización representada.¹⁴

4. Límites de afiliación en las federaciones y uniones

En el desarrollo de la actividad de las uniones y federaciones cooperativas costarricenses ha sido reiterado el interés de los organismos auxiliares del cooperativismo (OAC) de participar en forma activa con voz y voto como afiliados en esas organizaciones. En el caso de la Unión Regional de Cooperativas de la zona sur R.L. (URCOOZON R.L.) la discusión sobre la viabilidad o no de esa participación estuvo presente en las Asambleas por varias décadas, hasta que el INFOCOOP aclaró definitivamente que si bien los OAC tienen una finalidad similar a la actividad de las Uniones y Federaciones, porque ambos persiguen

¹³ (Ríos y Castillo, 2020,67) citan criterio del INFOCOOP SC-968-2015 del 26 de agosto del 2015.

¹⁴ INFOCOOP MGS-234-613-2010 del 11 de marzo del 2010) citado por Ríos M. y Castillo J, 2020, 201.

la integración del Sector Cooperativo, lo es en ámbitos distintos, uno es para el desarrollo empresarial y el otro para la representación y defensa.¹⁵

Sin embargo, en algunas uniones cooperativas se han dado extensas y reiteradas discusiones, consultas jurídicas con algunos disgustos por permitir la afiliación de organismos auxiliares del cooperativismo como el CENECOOP R.L. o a CONELECTRICAS R.L. ambos consorcios cooperativos. En el caso de la Unión Regional de Cooperativas de la zona norte R.L. se interpusieron recursos de nulidad de asambleas y se mantuvo en muchas asambleas la discusión en las agendas respectivas, tanto el INFOCOOP como la Procuraduría General de la República participaron en la labor de dilucidar la legalidad o no de tal participación dentro de la estructura de la Unión, el INFOCOOP emitió el siguiente dictamen.¹⁶

Resulta improcedente la afiliación de los OAC a las Uniones o Federaciones, los cuales por su naturaleza son organismos de integración cuya finalidad es afiliar a cooperativas de base (y otras entidades sin fines de lucro) para apoyarlas en el mejor cumplimiento de sus objetivos específicos. En otras palabras, un OAC tiene una finalidad similar a la de las Uniones y Federaciones, porque ambos persiguen la integración del Sector Cooperativo, pero en ámbitos distintos, uno es para el desarrollo empresarial y el otro para la representación y defensa. Lo anterior tiene el efecto de que, en caso de que se permitiera la participación de los OAC en Uniones o Federaciones, se generaría un problema de doble representación, toda vez que es común

¹⁵ (Ríos y Castillo 2020, p. 202) citan dictamen de la Asesoría Legal del INFOCOOP A.L 293-98/ S-1116-98, del 28 de setiembre de 1998; MGS-0022-1005-2010 del 2010.

¹⁶ Ver expediente digital del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Unión, en que se encuentra el siguiente acuerdo: SOBRE PARTICIPACION DE CENECOOP R.L. Y CONELECTRICAS R.L. en URCOZON R. L. «Acuerdo n. 1-2000 del ACTA XL de URCOZON indica: «después de conocer el pronunciamiento emitido por la PGR e INFOCOOP en el sentido de que los ORGANISMOS AUXILIARES no pueden ser parte de las UNIONES se permite la participación de CENECOOP R.L. Y CONELECTRICAS R.L. en esta asamblea. Y la cita del pronunciamiento de la Procuraduría General de la República, en dictamen n. C-0034-98 que dice que solo las cooperativas, en sus diferentes niveles pueden emitir este tipo de actos (cooperativos) y no así los consorcios, quienes tienen un tipo de funciones muy disímiles a las que realiza la cooperativa en sí. De ahí que nuestro legislador solo haya previsto el proceso de interacción para la organización gremial *latu sensu* y hubiera excluido a los consorcios, de tales mecanismos prueba de ello es que así lo dejó plasmado nuestro legislador en el CAPITULO IX de la misma ley supra citada, al no contemplar ni siquiera de manera vaga ese tipo de uniones.» En <http://archivodigitalos.mtss.go.cr/WebLink/DocView.aspx?dbid=0&id=403&p age=617&cr=1>

que las afiliadas de un OAC sean a la vez afiliadas a una Unión o Federación, precisamente, porque necesitan de los beneficios que pueden derivar de ambos organismos de integración.¹⁷

5. Tratamiento diferenciado en la inscripción de un organismo auxiliar del cooperativismo ante el Registro de Cooperativas

Dado que el OAC se puede constituir con dos entes cooperativos como mínimo, existen requisitos diferentes para su inscripción en el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social a saber:

- 1) Número mínimo de entidades:
 - a. Con dos o más cooperativas.
 - b. Con una o más cooperativas o con una o más Instituciones del Estado.
 - c. con una o más cooperativas y con una o más organizaciones privadas sin fines de lucro.
- 2) Si participaren entes no cooperativos existe la exigencia de que las cooperativas deben mantener una participación mayoritaria en la nueva organización, ya sea en su capital social o en el número de sus afiliadas.
- 3) Todas las afiliadas, incluyendo las cooperativas, deben estar al día con la CCSS y FODESAF. En caso de cooperativas de autogestión, si fuera el caso, deben aportar certificación de que no es patrono.
- 4) Explicación sobre la necesidad de la existencia del nuevo OAC, con petición expresa y suscrita por el Gerente, en la que se debe señalar lugar para atender notificaciones.
- 5) Estudio de factibilidad o perfil organizativo.
- 6) Adjuntar las actas del Consejo de Administración de las cooperativas de primer grado, donde consten los acuerdos de participación, por una mayoría calificada, y en lo conducente, de las Juntas Directivas de instituciones del Estado u organizaciones privadas sin fines de lucro, donde consten los acuerdos de participación, así como la designación de los representantes, en el

¹⁷ INFOCOOP AL- 293-98/S-1116 de 28 de setiembre de 1998, citado por MGS0022-1005-2010 de 18 de enero de 2010 y SC-316-2015 de 8 de abril de 2015. En <https://www.infocoop.go.cr/busador> de jurisprudencia.

- caso de una organización sin fines de lucro, acuerdo de Junta Directiva.
- 7) Certificación del INFOCOOP sobre la existencia del 25% del patrimonio social suscrito por las afiliadas.
 - 8) Copia del acta de la asamblea constitutiva, en la que conste:
 - a. Fecha de celebración, expresión del nombre con sus dos apellidos, nacionalidad, número de documento de identidad, domicilio, profesión y oficio de las personas representantes de las cooperativas afiliadas constituyentes, o de instituciones del Estado u organizaciones privadas sin fines de lucro.
 - b. El monto de los certificados de aportación suscritos y pagados por cada una de las cooperativas o instituciones afiliadas.¹⁸

6. Funcionamiento de una federación, de una unión o un consorcio cooperativo

En Costa Rica se han constituido muchas federaciones y uniones sin embargo únicamente cuatro uniones y una federación forman parte del Plenario del Consejo nacional de cooperativas porque desarrollan sus actividades en más de cuatro provincias del país. La fuente de información primaria sobre su constitución y desarrollo a través de acuerdos de las Asambleas lo constituye el registro digital del Registro de Cooperativas del Departamento de Organizaciones Sociales del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y la información se puede recabar en algunas páginas web porque no todos cuentan con ese medio de divulgación de sus actividades en forma digital como Facebook o Instagram, entre otros.

Todo ente cooperativo de segundo grado denominado unión o federación tiene como función esencial la representación y defensa del sector de cooperativas que aglutina y por lo tanto los espacios políticos, geográficos y sociales en que operan van de acuerdo con las necesidades de sus afiliadas y el desarrollo de la zona donde operan y el giro económico que desarrollan.

En el caso de la Unión de cooperativas de la zona norte (URCOZON R.L) nació en 1973 con seis cooperativas ante la necesidad de

¹⁸ Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. En <https://www.mtss.go.cr/tramites-servicios/catalogo-tramites/cooperativas.html>

un grupo de cooperativas de San Carlos de contar con una organización propia de segundo grado para tratar el serio problema de la comercialización e inicio de algunas etapas de la industrialización de la principal producción agrícola del cantón consistente en yuca, plátano, verduras, frutas así como hortalizas que son productos perecederos. Otros servicios para sus afiliadas son la provisión de insumos, asistencia técnica, educación cooperativa, transportes.¹⁹

URCOZON R.L ha tenido varias transformaciones en su objeto social y actualmente ofrece servicios en actividades agrícolas, pecuarias, industriales, económicas y de servicios para cumplir con los fines económicos y sociales de la Unión, ya sea directamente o en coordinación con sus afiliadas.

La capacitación y formación cooperativa son actividades fundamentales para la Unión, por lo cual se adaptan a las necesidades y desafíos de su entorno geográfico para alcanzar un mayor impacto. Se puede citar el caso el apoyo que presta al Cooperativismo Escolar y Estudiantil fomentando la capacitación de los niños, niñas y jóvenes en las ideas cooperativas en centros educativos; además promueve la creación de cooperativas escolares y estudiantiles. Por otra parte la Unión fundó el Centro Educativo Cooperativo San Carlos Borromeo, como centro de educación privada de propiedad cooperativa, donde ofrece servicios excelencia académica en la Zona Norte de Costa Rica, cuya oferta académica está basada en cuatro áreas fundamentales a través del eje transversal la Doctrina Cooperativa: Educación Bilingüe, Tecnología-Robótica, Excelencia Académica y Deportes-Recreación.

Como parte de la actividad formativa URCOZON R.L. firmó en marzo de 2020 un Convenio de colaboración con el Centro de Promoción de la inversión y Comercio ASIA PACÍFICO-AMÉRICA con el objetivo de establecer vínculos para el desarrollo de actividades educativas de la región de San Carlos así como facilitar el intercambio de carácter académico entre estudiantes del Centro Educativo Cooperativo San Carlos Borromeo y estudiantes de origen asiático para el intercambio cultural, pasantías programas de aprendizaje entre otros.²⁰

¹⁹ MTSS, en <http://archivodigitalos.mtss.go.cr/WebLink/DocView.aspx?dbid=0&id=403&page=617&cr=1>

²⁰ URCOZON R.L. <https://urcozon.com/index.php/2021/05/10/se-firma-convenio-de-colaboracion-con-urcozon-r-l-para-impulsar-el-intercambio-comercial-y-desarrollo-de-nuevos-negocios-de-sus-afiliados-con-el-mercado-de-asia-pacifico/>

La Unión ofrece a sus asociadas asesoría técnica en aspectos organizativos, financieros y legales. Vende servicios y asesorías a cooperativas y otras organizaciones públicas y privadas, con altos estándares de calidad con base en las necesidades del cliente interno o externo.

También forma parte del Plenario del CONACOOOP la Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito R.L. (FECOOPSE R.L.) que nació en 1998 con la participación de cinco cooperativas de ahorro y crédito con una realidad común en el sector educación.

En Asamblea realizada el 18 de julio de 2001 se aprobó una reforma parcial al estatuto, que permitió a FECOOPSE R.L., abrir sus puertas a aquellas cooperativas llamadas Institucionales o del Sector Estatal y cuenta actualmente con 23 cooperativas afiliadas.

La Federación tiene dos órganos sociales además de la Asamblea de representantes y una Comisión técnica integrada por todos los Gerentes (as) de las Cooperativas afiliadas y es un espacio donde se direccionan los proyectos productivos de la Federación así como los proyectos conjuntos que deseen emprender las cooperativas.

La Federación ofrece en forma gratuita o subvencionada y exclusiva para sus afiliadas las siguientes capacitaciones: Finanzas para no especialistas y Rol de los Órganos Sociales en las Cooperativas de Ahorro y Crédito Administración de las finanzas familiares Gestión de Cooperativas en Épocas de Crisis Gobierno Corporativo. La Federación en su actividad de representación y defensa mantiene constante comunicación en forma conjunta con varios organismos cooperativos nacionales como el CONACOOOP, el INFOCOOP, el CENECOOP R.L., el Consorcio La Catalina R.L. e internacionales como la Confederación de Cooperativas de Centro América y el Caribe y América del Sur. Además presta un servicio de información periódica a sus afiliadas sobre las variables macro económicas, así como el análisis de la Ficha Camels e indicadores financieros del sector cooperativo de ahorro y crédito en relación con las cooperativas miembros.²¹

La Unión de Cooperativas del Sur, R.L. UNCOOSUR, R.L. nació en 1997, al momento es parte del Plenario mencionado, agrupa a diez de las cooperativas. Desarrolla su actividad básicamente en tareas de representación, defensa, capacitación del sector cooperativo agremiado. La asesoría y capacitación se ofrece por medio de un convenio con el CENECOOP R.L.²²

²¹ FECOOPSE R.L. <https://www.fecoopse.com>.

²² URCOOSUR R.L. <http://archivodigitalos.mtss.go.cr/WebLink.p.247>.

La Unión de cooperativas de los Santos R.L – UNCOOSANTOS R.L. representa y defiende los intereses de sus afiliadas en el nivel regional y nacional, fortalece el desarrollo económico, social, cultural y ambiental mediante la integración de las cooperativas, organizaciones afiliadas y afines que integran la Unión; brinda servicios de asesoría legal y administrativa, realiza servicios técnicos y contrataciones con cooperativas en el nivel nacional ²³

Otra unión es la Unión Regional de Cooperativas de Guanacaste R.L. URCOGUA R.L cuyo es objetivo el incremento, desarrollo y consolidación del sector cooperativo mediante prestación de servicios técnicos financieros económicos sociales educativos, de auditoría, de investigación estimulando la integración entre sus afiliadas además de representar sus intereses —Artículo 6—.

7. Fundamentos económicos

Cada unión o federación así como los OAC deben incluir en sus estatutos la regulación relativa a su patrimonio integrado por el capital social variable e ilimitado constituido por los certificados de aportación de los entes parte de esos organismos, todos de igual valor y transferibles solo con autorización del Consejo de Administración, posibilidad de generación de intereses limitados a la tasa activa del Banco Central de Costa Rica.

También comprende el tratamiento de los excedentes netos del periodo respectivo, En esencia, su destino es para conformar la reserva legal para cubrir pérdidas que se produzcan en el ejercicio económico hasta completar el fondo requerido por la LAC, luego esas sumas se representarán en nuevos Certificados de aportación.

Por ejemplo, en el caso de un OAC denominado Consorcio Cooperativo Red Ecoturística Nacional (COPRENA) R.L., el artículo 56 de su estatuto prevé una reserva de un 40% destinada al desarrollo empresarial²⁴. El remanente se distribuye proporcionalmente entre las organizaciones asociadas de conformidad con las operaciones de cada una según lo autorice la Asamblea. E igualmente en caso de pérdidas se cubrirán de acuerdo con la participación en el capital social suscrito por cada organización.

²³ UNCOOSANTOS <http://archivodigitalos.mtss.go.cr/WebLink/0/doc/86/Page77.aspx>, ver p. 393.

²⁴ MTSS, LP. 132.

8. Tratamiento diferenciado en la cargas parafiscales destinadas al consejo nacional de cooperativas (CONACOOOP) y el centro de estudios y capacitación cooperativas R.L. (CENECOOP R.L.)

Previo a la distribución de excedentes en una cooperativa base, la LAC prevé dos tipos de cargas parafiscales con destino diferente que se aplican a los excedentes netos —artículo 80 de LAC—, por un lado al CONACOOOP le corresponde un 2% de los excedentes para financiar su actividad —artículo 136 LAC—, por otro al CENECOOP R.L. hasta un 2,5% de los excedentes líquidos al cierre del ejercicio económico, pudiéndose pagar de la reserva de educación si lo autoriza el Consejo de Administración de cada cooperativa.

Al contrario de lo estipulado para los excedentes de las cooperativas, en las federaciones, uniones o los OAC no existe la obligación de entregar el 2% al CONACOOOP sino que reciben el uno por ciento destinado al fomento de nuevas cooperativas. Cada cooperativa afiliada deberá entregar esa suma al ente de segundo grado al que pertenezca; cuando perteneciere a varios, la suma correspondiente se divide entre los entes cooperativos en que la cooperativa este afiliada.

Sobre la obligación de pago al CONACOOOP se han presentado dudas en cuanto a la proporción que se deberá entregar al organismo cooperativo de segundo grado y al CONACOOOP y el INFOCOOP ha emitido un criterio legal que aclarado los diferentes supuestos en que se puede encontrar una cooperativa, según el momento de su integración a ese organismo o la participación en varios entes de segundo grado:

Las cooperativas pagarán proporcionalmente a la unión o federación a la fecha en que decida afiliarse:

a) Si la cooperativa no estuviera afiliada a la federación o unión, por todo el año, deberá cancelarle por concepto de afiliación, el equivalente al total del 1% de sus excedentes, proporcionalmente a los meses en que estuvo afiliada.

b) Si la cooperativa, durante ese mismo lapso de tiempo estuvo afiliada a otras uniones o federaciones de cooperativas, lo procedente a partir de ese momento, también a futuro, es que la contribución del 1% se distribuya ya sea proporcionalmente o igualitariamente (según lo decida la afiliada) entre todos los organismos de segundo grado a los que pertenezca dicha cooperativa.

Ahora bien, conforme el destino considerado por el INFOCOOP de la carga del 2% originalmente asignada al CONACOOOP, el Insti-

tuto no le da la naturaleza de carga para los entes cooperativos de segundo grado porque considera que ostentan la calidad de beneficiarios excluyendo su condición de contribuyentes, lo cual les exonera del pago de tales porcentajes²⁵. Sin embargo no existe ninguna excepción en relación con el pago de la contribución parafiscal al CENECOOP R.L.

9. Los organismos auxiliares del cooperativismo o consorcios cooperativos

En el panorama costarricense de entidades cooperativas se encuentran los consorcios cooperativos, entes de integración empresarial que satisfacen necesidades de sus asociadas según su giro económico-social.

Tienen como característica que la forma asociativa únicamente requiere de dos cooperativas base, o bien la figura jurídica mixta de una cooperativa y algún ente cooperativo de segundo grado así como hay posibilidad de la unión de dos consorcios; como se ve la institución del OAC no tiene límite en las alianzas, salvo el límite establecido en la LAC en relación con la prohibición del artículo 12 con el establecimiento de alianzas con comerciantes, entidades comerciales, hombres de negocios, o cualquier otra persona extraña a la cooperativa, combinaciones, acuerdos o celebrar contratos, que hagan participar a estos directa o indirectamente en los beneficios y franquicias que otorga la LAC; realizar inversiones con fines de especulación o usura o desarrollar actividades para las cuales no esté legalmente autorizada la organización cooperativa.

Se pueden rescatar las opiniones de los autores encargados de las notas de orientación del sexto principio cooperativo que se refieren a la flexibilidad necesaria para actuar dentro del Cooperativismo con el logro de los objetivos propuestos pero con una cierta flexibilidad que permita alcanzarlos. En el caso de los OAC el INFOCOOP ha contribuido con una cierta amplitud de criterio en el tratamiento de varias situaciones que han debido aclararse en el camino, así como también la base legal es un punto de partida importante cuando se trata de los OAC porque nacen con solo dos cooperativas. Transcribimos las observaciones de Lippold Cheney, Davis y Reser²⁵:

²⁵ *Op. cit.* 2015, 79.

Las características fundamentales de una práctica efectiva de cooperación entre cooperativas incluyen:

Flexibilidad: por naturaleza, la cooperación implica incógnitas cuando se juntan varias partes con voces, contextos y opiniones diversas. Comprometerse a ser flexible permite que los cooperativistas cedan, innoven y consigan resultados más efectivos. De esta manera, las cooperativas recuperan las raíces lingüísticas de su nombre «cooperativa», que deriva del verbo en latín que significa «trabajar juntos». Trabajar juntos exige flexibilidad y aceptar que no se puede permitir que ninguna persona o grupo en concreto domine el proceso.

En un OAC sucedió que el gerente renunció y surgió la posibilidad de nombrar a un miembro del Consejo de Administración como gerente, razón por la cual se acudió al INFOCOOP para despejar la duda sobre si era aplicable una norma prohibitiva de la LAC, sin embargo la respuesta estuvo dirigida a aclarar que tal regulación no es aplicable a entes cooperativos formados por personas jurídicas, se transcribe el criterio:

Los miembros del Consejo de Administración no son asociados de la Unión o federación de cooperativas de que se trate, sino más bien representantes de sus afiliadas. Además, el en el artículo 58 de la LAC está referido exclusivamente a las Cooperativas de base y a las personas físicas, que en su condición de asociados regulares las integran, no extendiéndose su restricción a los llamados organismos cooperativos de segundo grado, en donde se ubican las uniones y federaciones.

La aplicación del párrafo segundo del artículo 58 de la LAC, debe limitarse a las Cooperativas de primer grado o de base, y sus asociados (como se estableció por parte del legislador de forma expresa), en vista que dicha medida restrictiva constituye una eventual limitación al Derecho al Trabajo, debidamente consagrado en el artículo 56 de nuestra Constitución Política, por lo cual las Uniones y Federaciones, al igual que los Organismos Auxiliares Cooperativos, deben encontrarse fuera de su aplicación. INFOCOOP MGS-278-887-2007 del 6 de marzo del 2007, y SC- 1950-1246 -2020 del 9 de setiembre del 2020.²⁶

²⁶ URCOOGUAR.L. <http://archivodigitalos.mtss.go.cr/WebLink/PDFTransition.aspx?Key=WLPDFCreatorThread1>

10. Autorización del INFOCOOP para operar con personas jurídicas no cooperativas y tratamiento de los excedentes obtenidos por las cooperativas afiliadas mediante la participación en un organismo auxiliar

La vida de los consorcios cooperativos han generado múltiples dudas sobre la legalidad de sus decisiones para definir el destino de los ingresos obtenidos en sus relaciones con organismos no cooperativos, pues muchos consorcios en el cumplimiento de sus objetivos y fines se relacionan comercialmente o por el desarrollo de sus programas en educación cooperativa o formación de cuadros gerenciales con instituciones públicas, organizaciones sociales con o sin fines de lucro o entes internacionales. El tema no es la relación sino la producción de ganancias que se calificarán como excedentes una vez realizados los rebajos de los gastos y reservas legales junto con el pago al CENECOOP R.L y que podrían ser distribuidos como retorno cooperativo a sus entes cooperativos asociados. Al respecto se presentan varias situaciones que Ríos y Castillo detallan a través de la transcripción de los criterios dados por la Asesoría Legal del INFOCOOP²⁷.

Una primera distinción objetiva se relaciona con la actividad desarrollada por el Consorcio, se pueden enunciar dos criterios derivados de la posición asumida por el INFOCOOP.

10.1. *Primer criterio de acuerdo con el desarrollo de una actividad similar al giro principal o no del consorcio y las cooperativas que lo integran*

En este criterio el INFOCOOP autoriza la distribución de excedentes entre las cooperativas cuyas actividades coincidan con aquellas de la organización, porque el INFOCOOP considera que se cumple con su objeto social de la cooperativa de tal modo que la actividad del consorcio se consideraría una extensión de las actividades del giro principal de la cooperativa.

10.2. *Segundo criterio: la inversión o participación del consorcio no tiene relación con las labores ordinarias de la cooperativa*

En este caso los ingresos obtenidos por el consorcio se califican como beneficios indirectos, en consecuencia el INFOCOOP considera que

²⁷ (Ríos y Castillo, 2020) en todo su libro.

deben engrosar la reserva de educación de la cooperativa afiliada, o bien a una cuenta de superávit para fortalecimiento patrimonial de la cooperativa, no capitalizable ni devolutivo entre las personas asociadas²⁸.

Otra distinción es de tipo subjetivo relacionada con las personas jurídicas no cooperativas que se relacionan con los OAC, por medio de la afiliación. El INFOCOP considera que los OAC pueden operar con las personas asociadas de sus afiliadas sin que esto constituya una operación con terceros, toda vez que realizan actos cooperativos. Distinta sería la situación jurídica si los operaran con personas no afiliadas a sus cooperativas miembros.

Al igual que las cooperativas de base, si un OAC quiere operar con personas no asociadas, requiere de autorización del INFOCOOP, previo acuerdo de la Asamblea de los representantes- artículo 9 de la LAC- siempre que esa operación no contravenga la LAC ni los objetivos plasmados en sus estatutos.

En forma extraña el INFOCOOP considera que existe una laguna respecto del tratamiento del destino de los excedentes generados en la operación con personas no asociadas al organismo auxiliar, aunque el artículo 95 de la LAC indica que a las organizaciones auxiliares del cooperativismo les serán aplicables, en lo conducente, las disposiciones legales que rigen para las asociaciones cooperativas, especialmente lo concerniente al reconocimiento de su personalidad jurídica, por lo tanto recomienda al respecto²⁹:

- a) Establecer en el Estatuto Social de las afiliadas que el cien por ciento de los excedentes por devolver, provenientes de estos organismos auxiliares, sean declarados por la asamblea pagaderos como intereses al capital de sus afiliadas, siempre y cuando la relación entre estos y el capital social no determine un tipo de interés que contravenga lo establecido en el artículo 74 de la Ley de Asociaciones Cooperativas
- b) Establecer en el Estatuto Social de los organismos auxiliares, la creación de una reserva, que podría destinarse para el fortalecimiento empresarial o patrimonial, considerando su estabilidad

²⁸ (*Ibid.*, 2020, 207) citan los criterios legales del INFOCOOP, A.L. 668-93 del 21 de setiembre de 1993, (INFOCOOP MGS-1098-1266-2004 del 21 de diciembre del 2004; sobre personas jurídicas no cooperativas afiliadas al OAC ver INFOCOOP 22 de octubre de 2007 MGS-849-1266-1252-2007; **operación** con personas no asociadas por parte de los OAC, INFOCOOP MGS-1098-1266-2004 del 21 de diciembre del 2004.

²⁹ ²⁷ (*Ibid.*, 2020,207) citan al respecto los siguientes criterios a) INFOCOOP A.L 621-92 del 14 de diciembre de 1992, b) INFOCOOP A.L 678-93 del 30 de setiembre de 1993, y c) INFOCOOP MGS-1098-1266-2004 del 21 de diciembre del 2004.

económica y financiera. c) Proceder a incorporar en el Estatuto Social del organismo auxiliar lo correspondiente a la reserva de educación, de conformidad con lo establecido en el párrafo primero del artículo 80 de la Ley de Asociaciones Cooperativas.

11. Rol especializado en servicios de energía eléctrica

En Costa Rica han nacido muchos consorcios cooperativos, destaca el Consorcio Nacional de Empresas de Electrificación de Costa Rica, CONELÉTRICAS R. porque su existencia ha beneficiado muchas familias de zona rural, agricultores, comerciantes que accedieron al servicio de electricidad, como dice en su página:

Hace 25 años cuatro Cooperativas cristalizaron un sueño al crear CONELÉTRICAS R.L. Así unieron esfuerzos para afianzar de manera conjunta la electrificación rural en el país.

El Consorcio nace bajo el amparo de la Ley 8345 titulada Participación de las Cooperativas de Electrificación Rural y las Empresas de Servicios Públicos Municipales en el desarrollo nacional y la Declaratoria de interés público y conveniencia nacional del PH Pocosol, Agua Gata; en 2006. Quince años más tarde CONELÉTRICAS R.L. opera y da mantenimiento a dos Centrales Hidroeléctricas de su propiedad: «Sigifredo Solís» y «San Lorenzo», cuenta con un sofisticado Centro de Control y Despacho, coordina y da asistencia legal y técnica a sus asociadas, tiene un moderno edificio administrativo en la zona de Bajo Rodríguez de San Ramón, coordina la defensa conjunta para las cooperativas de electrificación rural y la redacción de proyectos de ley, relacionados con el tema eléctrico.

Conclusiones

En Costa Rica se ha hecho un interesante desarrollo del sexto principio cooperativo de cooperación entre cooperativas, en la historia de cada una de las organizaciones cooperativas de segundo grado se puede notar que han nacido con pocas afiliadas y muchas de ellas, en un nivel regional, pero poco a poco se han ido afianzando y creciendo.

Los objetivos de las federaciones y las uniones reiteran en sus objetivos la representación y la defensa, la capacitación para desarrollar el talento humano en los miembros de sus afiliadas así como los acuerdos

con el CENECOOP R.L. para ampliar la oferta académica en más provincias del país.

La decisión de formar OAC —organismos auxiliares del cooperativismo— viene a suplir parcialmente, la necesidad de disminuir la cantidad de afiliadas necesaria para constituir una federación o unión, pues en esas organizaciones se requiere un mínimo de cinco cooperativas mientras que en los consorcios se constituyen con un mínimo de dos.

Aunque no se pudo profundizar en el trabajo la incidencia de la actividad de los consorcios, queda como una línea de trabajo a futuro, porque se debe considerar la contribución que han venido ofreciendo en aspectos de capacitación y turismo, y en algunos casos, gracias a la facilidad de su organización y funcionamiento, han asumido la representación y defensa de los intereses de sus cooperativas afiliadas.

La Ley de Asociaciones Cooperativas no se aleja de su estructura básica en cuanto a los entes de segundo grado y los OAC, tampoco lo ha hecho el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social cuando ha publicado los requisitos de constitución, cambio de directivos, nombramiento de gerente o fusión de esos entes cooperativos de integración. Por parte del INFOCOOP hay cierta flexibilidad cuando se debe aplicar la normativa existente para las cooperativas de base en la autorización de ciertas actividades de los OAC, aunque la autora considera que la ley no hace distinción en el trato.

Por el desarrollo de los OAC en Costa Rica, no hay duda que será necesario dedicar un ensayo en forma exclusiva a su estudio y revisión de su influencia en el ámbito cooperativo nacional. De importancia es considerar que Costa Rica ofrece más recursos y posibilidades de integración cooperativa como son las redes cooperativas, la Fedejoven incluidos algunos comités a nivel nacional.

Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL, 2015. *Notas de orientación para los principios cooperativos*. https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/guidance_notes_es.pdf.
- EGUÍA, Florencio y MacPherson, Ian. 1997. *Identidad Cooperativa*. México: Ed. Alianza Cooperativa Internacional.
- LIPPOLD CHENEY, Emily, Matt Davis, Aaron Reser. 2015. Sexto Principio cooperativo. En *Notas de orientación para los Principios Cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional*. 77-90. https://www.aciamericas.coop/IMG/pdf/guidance_notes_es.pdf

- RÍOS, Mayrand y Juan Castillo. 2021. *Ley de Asociaciones Cooperativas y creación del Instituto de Fomento Cooperativo*. 1.ª ed. San José, C. R.: Instituto de Fomento Cooperativo
- SÁNCHEZ, Roxana. 2014 «La inter cooperación: experiencia centroamericana». En *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Núm.48/2014, Bilbao, págs. 57-79 2020. <https://doi.org/10.18543/baidc-48-2014pp57-79>.
- SÁNCHEZ, Roxana. 2020. «El impulso del ejercicio del Principio de educación, formación e información». En *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, Núm. 57 (noviembre), 39-69. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp39-69>.

Documentos de internet

- Criterios legales del Instituto Nacional de Fomento Cooperativo: <https://www.infocoop.go.cr/buscador-de-jurisprudencia>
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social Archivo digital de constitución de cooperativas: <http://archivodigitalos.mtss.go.cr/WebLink>
- Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Registro de Cooperativas: <https://www.mtss.go.cr/tramites-servicios/catalogo-tramites/cooperativas.html>

Leyes y reglamentos

- Ley N.º 1479, Ley de Asociaciones Cooperativas y de creación del Instituto Nacional de Fomento Cooperativo 1968. Asamblea Legislativa. Costa Rica. http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?nValor1=1&nValor2=32655
- Ley N.º 8345 Participación de las Cooperativas de Electrificación Rural y las Empresas de Servicios Públicos Municipales en el desarrollo nacional.(2003) En http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=50204&nValor3=73659¶m2=1&strTipM=TC&lResultado=1&strSim=simp
- Ley N.º 34363. Declaratoria de interés público y conveniencia nacional del PH Pocosol, Agua Gata. (2006). En http://www.pgrweb.go.cr/scij/Busqueda/Normativa/Normas/nrm_texto_completo.aspx?param1=NRTC&nValor1=1&nValor2=62645&nValor3=71652&strTipM=TC
- Reglamento para la inscripción de cooperativas y la emisión de la clasificación oficial para las elecciones bianuales del CONACOOB, DECRETO N.º 41720 publicado en el ALCANCE N.º 97A a La Gaceta del 3 de mayo de 2019, Costa Rica.
- Poder Ejecutivo. Decreto Ejecutivo N.º 41720-MTSS-MEP. Alcance N.º 97.ª, 3 de mayo de 2019. En <https://www.infocoop.go.cr/sites/default/files/2020-01/07Decreto%20Ejecutivo%20No.%2041720-MTSS-MEP.pdf>

La cooperación entre cooperativas: ¿principio o necesidad?

Cooperation among cooperatives: principle or need?

Dante Cracogna¹

Universidad de Buenos Aires (Argentina)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp75-87>

Recibido: 10.02.2021
Aceptado: 07.07.2021

Sumario: I. Marco conceptual II. Raíces históricas III. La doctrina IV. La economía V. Condicionamiento legal VI. Conclusión.

Summary: I. Conceptual framework II. Historical roots III. The doctrine IV. The economy V. Legal conditioning VI. Conclusión.

Resumen: El artículo comienza planteando el significado de «principio», tanto desde el punto de vista gramatical como filosófico, y lo relaciona con el sentido de necesidad analizado en sus sentidos lógico y moral para luego aplicar estos conceptos al ámbito de la doctrina cooperativa. Contra ese telón de fondo, a continuación formula un desarrollo específicamente concerniente al principio de cooperación entre cooperativas con diferentes enfoques. Comienza con un repaso histórico de las raíces de la integración cooperativa en las primeras manifestaciones del cooperativismo y continúa con la consideración de la cooperación entre cooperativas en el terreno de la doctrina cooperativa acerca de la cual realiza una sintética exposición de la evolución operada hasta la Declaración sobre la Identidad Cooperativa formulada por la Alianza Cooperativa Internacional en 1995. Los capítulos siguientes están dedicados a analizar la aplicación del principio en el marco de la economía contemporánea y los condicionamientos que la legislación impone a su vigencia dentro del marco de una economía altamente competitiva. Concluye el trabajo con una referencia al sentido de la integración como unión de las partes de un todo según las concepciones de distintos autores que llevan a considerar la síntesis de principio y necesidad.

Palabras clave: principios cooperativos; cooperación entre cooperativas; Alianza Cooperativa Internacional.

Abstract: The article starts dealing with the meaning of the word «principle» from the point of view both of philosophy and grammar. Against that background it goes on considering specifically the principle of cooperation among cooperatives exploring briefly about its historical origins and the incor-

¹ Email: dcracogna@estudiocracogna.com.ar.

poration into the cooperative doctrine in different stages up to the Statement on the Cooperative Identity approved by the ICA Centennial Congress in 1995. The following paragraphs are devoted to the economic meaning of the principle and the influence of the law on its application in a world of a highly competitive economy. Finally, the author concludes with a reference to the meaning of this principle as «cooperative integration» in the sense of uniting the different parts of a whole and the ideas of different authors that lead to the synthesis of principle and need.

Keywords: cooperative principles; cooperation among cooperatives; International Cooperative Alliance.

I. Marco conceptual

¿Qué es un principio? La investigación acerca de su significado conduce a encontrar múltiples y variadas acepciones. En efecto, el diccionario de la Real Academia ofrece una decena, pero entre ellas la que conviene a los fines de esta disertación es la que define al principio como «idea fundamental que rige el pensamiento o la conducta». Por otro lado, ya Aristóteles cuando estudió el significado de esta palabra refirió seis y solo uno de ellos se vincula con movimientos o cambios en el gobierno o magistraturas de la ciudad.² Empero, a todo evento, su sentido se relaciona con el punto de partida y el fundamento de un proceso cualquiera.

Ahora bien, ¿tienen los principios un contenido de necesidad? Dicho de otra manera, ¿entrañan acciones o conductas que han de cumplirse inevitablemente, aun con independencia de estar incluidas en ellos? La necesidad es la condición sin la cual algo no puede llegar a ser; por lo tanto, su fuerza potencial es ineluctable para la realización de su fin, no puede controvertirse. En el terreno moral o de las conductas, se suele identificar la necesidad con lo obligatorio o lo que se debe realizar, lo cual implica una forma de lo necesario diferente de su sentido lógico o causal.³

Llevados estos conceptos al ámbito de la doctrina cooperativa encontramos aspectos que introducen algunas significativas matizaciones que resulta de interés analizar. En primer lugar, se suele afirmar que los principios cooperativos constituyen el camino que debe transitarse para el logro de los ideales que el cooperativismo persigue.⁴ Queda, pues, claro que principios e ideales no se confunden: los últimos constituyen un estado de perfección que es, por definición, inalcanzable, en tanto que los primeros consisten en el sendero que marca el rumbo a seguir cuando se aspira a lograr ciertos ideales, aun sabiendo que nunca podrán ser plenamente conseguidos. Ahí radica el sentido de los principios

² Aristóteles, *Metafísica*, V. 1, 1012b.

³ Abbagnano, Nicola, *Diccionario de Filosofía*, trad. A. Galletti, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, p. 846.

⁴ Arnold Bonner, destacado doctrinario inglés, enseñaba en el Colegio Cooperativo de Gran Bretaña una materia titulada, precisamente, «Ideals and Principles of Cooperation» en la que plasmaba esa concepción, posteriormente recogida en el Informe de la Comisión —que Bonner integró— encargada del estudio de la reformulación de los principios cooperativos designada por el Congreso de la ACI realizado en Bournemouth en 1963 y que fuera adoptada por el siguiente Congreso (Viena, 1966). *Cfr.* International Cooperative Alliance, *Twenty-Third Congress Agenda and Reports*, London, 1966, p. 17.

cooperativos: son una guía para la acción cuya observancia asegura la propensión hacia los ideales cooperativos.⁵ Y aun dentro del sendero de los principios se puede marchar por el centro o por alguno de sus costados, sin salir de él; precisamente en esa relativa amplitud se ubican las diferentes políticas o prácticas que las cooperativas pueden adoptar.

Como se ve, los principios no tienen una rigidez extrema y, por otra parte, pueden las conductas cooperativas apartarse de ellos de manera más o menos abierta o continuada. De allí que la necesidad no adquiera el carácter de ineluctabilidad lógica o causal, pero la conclusión es que para estar en la senda correcta *deben* observarse los principios.

II. Raíces históricas

La Cooperativa de Rochdale, reconocida como la primera manifestación del cooperativismo mundial y origen de los principios cooperativos universales, no contenía en su estatuto una mención expresa de la cooperación entre cooperativas.⁶ Ello parecería lógico en una organización cuya originalidad resulta indiscutible aun cuando hacia la época de su fundación se habían producido varias experiencias más o menos similares en la misma región, pero no existía conciencia de identificación entre ellas o de pertenencia a un movimiento común.

Sin embargo, poco tiempo después comenzaron a tejerse lazos de vinculación con otras entidades para llevar a cabo emprendimientos conjuntos, el primero de los cuales fue la Sociedad del Molino Harinero, una cooperativa destinada a abastecer de ese producto de primera necesidad en la que había personas físicas asociadas e incluso participaron como inversoras algunas organizaciones de características afines como las mutuales del lugar.⁷

⁵ En la Declaración sobre la Identidad Cooperativa se efectúa una interpretación similar de los principios como guía o pauta para la realización de los valores que la misma Declaración enuncia, diciendo: «Los principios cooperativos son pautas mediante las cuales las cooperativas ponen sus valores en práctica». Es decir, reemplaza «ideales» por «valores».

⁶ No obstante, se ha señalado que el estatuto original de Rochdale hacía una mención de la intercooperación en cuanto preveía que la Cooperativa concurriría en ayuda de otras entidades que se propusieran establecer colonias autosuficientes, tal como Robert Owen postulada. *Cfr.* Lambert, Paul, *La Doctrine Coopérative*, Les Propagateurs de la Coopération —La Fédération Nationale des Coopératives de Consommation, Bruxelles— Paris, 1959, Annexe II, p. 301.

⁷ Holyoake, Georges Jacob, *Historia de los Pioneros de Rochdale*, trad. B. Delom, Intercoop, Buenos Aires, 1975, p. 47.

No mucho más tarde plasmó la creación de una organización que perfiló de manera más precisa la colaboración entre las cooperativas de consumo de la región sentando las bases de una permanente cooperación estructurada de manera orgánica: la cooperativa mayorista del Norte de Inglaterra devenida pocos años más tarde en la CWS.⁸

El siguiente paso fue la formación de una entidad de colaboración destinada a actividades no económicas sino de coordinación, educación y difusión de las cooperativas, años después denominada Unión Cooperativa.⁹ Quedaban de esa suerte definidas las dos líneas que la cooperación entre cooperativas habría de seguir en el futuro: la integración económica y la integración representativa, culminando esta última con la fundación de la Alianza Cooperativa Internacional en 1895, máxima expresión de la integración representativa en el nivel internacional.¹⁰

Así surge de manera espontánea la cooperación entre cooperativas como una necesidad natural del desarrollo y el crecimiento cooperativo, sin que existiera una premisa o principio que la postulara.¹¹

III. La doctrina

Durante mucho tiempo el plexo de los principios cooperativos no dio cabida a la cooperación entre cooperativas. Obviamente, ello no significa que estuviera conceptual o prácticamente excluida. Por el contrario, desde primer punto de vista ella representa la natural prolonga-

⁸ Thompson, David J., *Weavers of Dreams. Founders of the Modern Co-operative Movement*, Center for Cooperatives, University of California, Davis, 1994, p. 75 & ss.

⁹ Cole, G.D.H., *A Century of Co-operation*, George Allen & Unwin, Ltd., 1944, p. 198 y ss. hace un vívido relato de las alternativas del nacimiento y desarrollo de la *Cooperative Union*. Por su parte, Bailey, Jack, *The British Co-operative Movement*, Hutchinson University Library, London, 1960, p. 97 ff. sostiene que la Unión Cooperativa fue adecuando sus actividades en función de las cambiantes necesidades del movimiento cooperativo británico a partir de su constitución como Consejo Central (Central Board) de las cooperativas en 1870.

¹⁰ El surgimiento de la ACI y la historia de sus primeros 75 años de existencia están fielmente reflejados por William Pascoe Watkins, quien fuera su director durante años, en *The International Cooperative Alliance 1895-1970*, International Cooperative Alliance, London, 1970, en cuya portada se lee este revelador párrafo del Informe fundacional del Congreso de la ACI celebrado en Londres en 1895: «Every body of Co-operators is, by the very principle it professes, driven to desire union with every other body of Co-operators.»

¹¹ Antes de estudiar los antecedentes de la formulación del principio, Alejandro Martínez Charterina, con acierto, se refiere a lo que denomina las grandes razones para la integración (*Análisis de la integración cooperativa*, Universidad de Deusto, Bilbao, 1990, p. 11 y ss).

ción de la ayuda mutua del ámbito de las relaciones entre las personas al de las relaciones entre las entidades cooperativas; se trata, simplemente, de mantener y proyectar la actitud que define a la cooperación en sentido general.¹² A su vez, desde el punto de vista práctico, la experiencia condujo a valorar y ejercer la acción conjunta como medio de potenciar las capacidades individuales y posibilitar mejores resultados.

Sin embargo, recién en la reformulación de los principios cooperativos efectuada por la ACI en 1966 aparece explícitamente enunciado el principio conforme el siguiente texto: «Las cooperativas, para servir mejor a los intereses de sus miembros y comunidades, deben colaborar por todos los medios prácticos con otras cooperativas en los niveles local, nacional e internacional.» El informe de la Comisión que elaboró el proyecto de los nuevos principios asigna una especial importancia a este principio y destaca que el conjunto de ellos no ha sido reunido de manera arbitraria o casual, sino que forman un sistema y son inseparables. Se apoyan y refuerzan unos con otros y deben ser observados íntegramente por todas las cooperativas, cualesquiera fueran sus objetivos y áreas de operación.¹³

De esta suerte la colaboración entre cooperativas vino a estar cabalmente reconocida dentro del contexto de los principios con igual jerarquía que los restantes entrando por la puerta ancha de la doctrina cooperativa y superando el status de un mero sobreentendido. Por su parte, la Declaración sobre la Identidad Cooperativa aprobada por el Congreso del Centenario de la ACI en 1995 ratificó la inclusión de la cooperación entre cooperativas como principio. Y en el documento de referencia se puntualiza que, aunque incorporado en la reformulación de 1966, «ha sido seguido, en grados distintos, desde los años 1850.»¹⁴ De esa manera se reconoce el eslabonamiento de doctrina y

¹² Martínez Charterina, Alejandro, sostiene que «este principio viene a terminar un proceso de solidaridad que junto a la solidaridad interna, que se realiza dentro de la cooperativa en cuyo seno se lleva a cabo un proceso de autoayuda por el que los socios tratan de satisfacer sus comunes necesidades de forma conjunta, considera la solidaridad externa, es decir la cooperación entre cooperativas o prolongación de la solidaridad interna para acabar un proceso de cooperación que, en última instancia, se refiere al mismo mundo en que vivimos y a la manera en que nos relacionamos unos con otros.» («Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N.º 46, Bilbao, 2012, p. 140).

¹³ ICA, *Twenty-Third Congress Agenda and Reports*, International Cooperative Alliance, 1966, p. 85.

¹⁴ Mac Pherson, Ian, *Cooperative Principles for the 21st Century*, International Cooperative Alliance, Geneva, 1995, p. 29; Cano Ortega, Cristina, «Una perspectiva actual del sexto principio cooperativo: cooperación entre cooperativas», *CIRIEC-España Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N.º 27, Valencia, 2015, p. 288.

práctica desde los mismos orígenes de las cooperativas, destacándose su particular relevancia.¹⁵

IV. La economía

Resulta ocioso abundar en consideraciones acerca del fenómeno de la concentración empresaria en el mundo contemporáneo; solamente cabe decir que la tendencia es constantemente creciente y que hace mucho tiempo quedó superada la discusión acerca de la dimensión óptima de la empresa. Ahora solo cabe afirmar el slogan: «cuanto más grande mejor», facilitado por las permanentes adecuaciones legales que posibilitan instrumentar el crecimiento empresarial hasta magnitudes insospechadas. La globalización no ha hecho sino exacerbar esta propensión al crecimiento ilimitado que parecería haber superado los clásicos estudios acerca de la dimensión óptima de la empresa.

La cooperativa es también una empresa. Por lo tanto, la actuación en el mercado junto a las empresas de capital en un ámbito de competencia impulsa a que deban acomodarse a las exigencias del crecimiento como medio para sobrevivir y competir en ese ambiente.¹⁶ Las cooperativas habitan —forzosamente— en un medio no cooperativo y las reglas de éste suelen imponerles comportamientos que a menudo no desearían asumir, pero no les queda otra opción ya que de otra manera abandonarían el campo a las empresas de capital dejando así desprotegidos a sus asociados. Ello no implica, obviamente, que deban adoptar los mismos métodos que las otras empresas.¹⁷

Como se ha visto, la cooperación entre cooperativas en el terreno económico comenzó tempranamente y fue manteniéndose y expandiéndose en forma sostenida, pero cobró impulso a medida que el

¹⁵ Sin embargo, Münkner, Hans-H., *Cooperative Principles and Cooperative Law*, Friedrich Ebert Stiftung, Bonn, 1974, p.14, considera a la cooperación entre cooperativas como una práctica del principio de asistencia mutua por medio de la asociación derivado de la idea de autoayuda basada en la solidaridad; es decir, sin la jerarquía de un verdadero principio.

¹⁶ Con razón apunta Cristina Cano Ortega, «Una perspectiva actual del sexto principio cooperativo: cooperación entre cooperativas», *CIRIEC-España Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N.º 27, Valencia, 2015, p. 288: «Con el objetivo de que las cooperativas puedan desempeñar un papel importante en la actividad económica se les debe dotar de un régimen jurídico que les permita actuar en el mercado con las mismas posibilidades que las demás empresas con las que compiten.»

¹⁷ Resultan orientadoras las reflexiones de Javier Divar acerca del significado de los principios cooperativos, incluso más allá de las propias cooperativas: *Las cooperativas: una alternativa económica*, Dykinson, Madrid, 2011, p. 139.

mundo económico iba agudizando la competencia y la integración. Por ello no extraña que la actualización de los principios cooperativos realizada por el Congreso de la ACI de 1966 haya incluido expresamente la colaboración entre cooperativas como sexto principio.

Algunos párrafos del informe presentado por la Comisión que se ocupó del tema en el mencionado Congreso son reveladores de la nueva situación que se había producido: «... la cooperación de segundo grado está jugando en el movimiento cooperativo actual, y jugará en el futuro, un papel mucho más importante que el que ha desempeñado hasta hoy. ... La idea de una mayor unidad dentro del movimiento cooperativo bajo varias designaciones —coordinación, concentración, integración— está ganando terreno entre los cooperadores porque en su mayoría se dan cuenta de que sus más serios competidores en la actualidad son las grandes organizaciones capitalistas, integradas horizontal y verticalmente. No hay por qué suponer que esta competencia vaya a disminuir en intensidad; por el contrario, podemos esperar que utilizando los modernos instrumentos técnicos, la empresa capitalista tenderá a continuar su evolución hacia monopolios y oligopolios... «Y remata con frase de contundente premonición: «La competencia que subsista no será la competencia de los grandes contra los pequeños sino la de los grandes entre sí. El movimiento cooperativo se encuentra potencialmente entre los más grandes. Solo necesita concentrar su poder en unidades de mayor magnitud aplicando consistentemente, sin restricciones, desde el plano local hasta el internacional, el principio de la cooperación entre cooperativas para exteriorizar su grandeza y actuar con éxito contra los monopolios.»¹⁸

Estas consideraciones vertidas en la década de 1960 muestran claramente el panorama que se avecinaba y que el posterior desarrollo de la economía mundial no hizo sino ratificar, como acertadamente lo señaló A. Laidlaw en su informe al Congreso de la ACI realizado en Moscú en 1980. Mirando la perspectiva del año 2000 —que aparecía entonces remota y teñida de incógnitas— sostenía que el «sector cooperativo» como manifestación de la colaboración y el mutuo apoyo constituía el sentido del principio de la cooperación entre cooperativas y puntualizaba que no es una esperanza lejana sino un imperativo que el sentido común obligará a realizar de todas maneras.¹⁹

¹⁸ International Cooperative Alliance, *Twenty Third Congress Agenda and Reports*, London, 1966, p. 86.

¹⁹ Laidlaw, Alexander F., *Las cooperativas en el año 2000*, Intercoop, Buenos Aires, 1981, p. 90.

La concreción de esa cooperación se materializa a través de distintos métodos, muchos de ellos ya acabadamente explorados por las sociedades de capital para realizar sus propios fines. Las circunstancias locales y de sectores de actividad van señalando cuáles resultan más convenientes y accesibles: integración horizontal y vertical; relaciones de coordinación o de subordinación; fusión en unidades económicas mayores o acciones en común permanentes o circunstanciales; etc. Lo que resulta imperioso es lograr el mayor beneficio para los asociados sin lesionar su participación democrática en la gestión.

V. Condicionamiento legal

Si bien es la fuerza intrínseca de la economía bajo el impulso de la técnica la que suele marcar el derrotero de los procesos de integración, no cabe duda acerca de que los regímenes legales y las regulaciones de las diferentes actividades en general constituyen el cauce por donde aquéllos deben transitar; a veces los facilitan y otras los obstaculizan.²⁰

Las cooperativas suelen tropezar con dificultades legales que otras formas de organización empresarial no encuentran. Vale decir que la integración económica de las empresas de capital tiene un tratamiento legal amplio y permisivo, a tono con su naturaleza expansiva, en tanto que las cooperativas muchas veces tropiezan con restricciones propias de su consideración como empresas destinadas a unidades económicas de menor magnitud que no pueden abordar formas de integración que no se hallen expresamente contempladas en la legislación cooperativa. Ello les veda un extenso terreno abierto a las

²⁰ Refiriéndose al principio de cooperación entre cooperativas Antonio Fici destaca el papel del derecho cooperativo afirmando que «la ACI no ha definido los contenidos de esta obligación, que carece así, por lo tanto, de la capacidad para imponer a las cooperativas una conducta cooperativa, a menos que el legislador sea más preciso a la hora de trasladar este principio al Derecho. Este es otro ejemplo del papel fundamental del Derecho, primero a la hora de conformar y, posteriormente, de garantizar el respeto de la identidad cooperativa.» («La cooperación entre cooperativas en el derecho italiano y comparado», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N.º 48, Bilbao, 2014, p. 117). Por su parte, los principios del derecho cooperativo europeo desarrollados por SGECOL (Grupo de Estudio sobre el Derecho Cooperativo Europeo) contienen una amplia referencia a la recepción jurídica del principio de cooperación entre cooperativas (Gemma Fajardo, Antonio Fici, Hagen Henry, David Hiez, Hans-H. Münkner, Ian Snaith, «Los principios del Derecho Cooperativo Europeo según SGECOL», *CI-RIEC-España Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N.º 30, Valencia, 2017, p. 348 y ss).

empresas de capital, al igual que la prohibición de realizar determinadas actividades —como el seguro y la banca, actividades que incentivan la integración— que se reservan en forma exclusiva a dichas empresas. Por lo tanto, las cooperativas se ven forzadas a recurrir a la formación de sociedades de capital —generalmente sociedades anónimas— para poder acceder a ciertas formas de mayor integración y a realizar actividades que demandan una fuerte concentración de recursos. De allí que la cooperación entre cooperativas asuma con frecuencia modalidades de organización propias de sociedades cuyos objetivos se encuentran en las antípodas.

Por otro lado, las formas de integración no societarias sino contractuales suelen considerarse no aplicables a las cooperativas por encontrarse legisladas separadamente de la legislación sobre cooperativas, con lo que se les retacea un amplio campo de actuación.

En suma, la cooperación entre cooperativas no se reduce, como *prima facie* podría suponerse, a la conformación de otras cooperativas o de cooperativas de grado superior (federaciones, uniones, centrales, etc.) sino que abarca un universo de posibilidades mucho más extenso, comprensivo tanto de las formas previstas en la legislación cooperativa como en la legislación societaria en general y en el régimen de los contratos.²¹ Ello no debería conducir, como a veces sucede, a considerar que las cooperativas por la mera circunstancia de su crecimiento violan las reglas que protegen la competencia, entre otras razones por cuanto las cooperativas se hallan abiertas al ingreso de todos los que desean hacerlo y porque no reparten ganancias derivadas de sus actividades sino que las devuelven a quienes las han producido o las reinvierten en reservas. En todo caso, el crecimiento de la integración cooperativa contribuye eficazmente a la defensa de la competencia, más que la propia acción de los organismos burocráticos creados para ejercer dicha defensa.

²¹ Cabe recordar que la Recomendación N.º 193 de la OIT sobre la promoción de las cooperativas, además de incorporar los principios cooperativos tal como los establece la Declaración sobre la Identidad Cooperativa de la ACI, se refiere en forma especial y amplía a la cooperación entre cooperativas en el punto 13 que reza: «Con miras a la promoción del movimiento cooperativo, los gobiernos deberían fomentar condiciones que favorezcan el desarrollo de vínculos técnicos, comerciales y financieros entre todas las formas de cooperativas, con el objeto de facilitar el intercambio de experiencias y la participación en los riesgos y beneficios.» Por parte, Hagen Henry, «Public International Cooperative Law» en Cracogna, D., Fici, A., Henry, H. (Editors), *International Handbook of Cooperative Law*, Springer, Heidelberg, 2013, p. 66, afirma que dicha Recomendación constituye el núcleo del Derecho Público Internacional Cooperativo y sería, por tanto, de obligado cumplimiento para los gobiernos.

VI. Conclusión

Con frecuencia, particularmente en América Latina, se utiliza la expresión «integración cooperativa» para hacer referencia al principio de cooperación entre cooperativas. Y si acudimos al diccionario de la Real Academia de la Lengua encontramos que la expresión resulta acertada en tanto significa «unir las partes que forman un todo». Allí radica el sentido cabal de la cooperación entre cooperativas: en el reconocimiento de que ellas —cualquiera sea su actividad específica, su ubicación geográfica, su dimensión económica, etc.— forman parte de un movimiento que alienta idénticos valores y profesa los mismos principios.

Los teóricos del cooperativismo desarrollaron distintas concepciones acerca de los alcances de la unidad y el destino del movimiento cooperativo; es decir, sobre cuál es el «todo» que sus partes conforman. Así, entre otros, se destacan por su ambiciosa concepción Charles Gide y Ernst Poisson, quienes postularon el «reino del consumidor» y la «república cooperativa», respectivamente. A su vez, con alcances más modestos y más realistas, Georges Fauquet desplegó la tesis del «sector cooperativo»²², todos ellos fundados en la unidad esencial —aun no cabalmente percibida por los propios cooperativistas— de un movimiento que se identifica por valores y principios comunes.

Esa unidad se expresa tanto en la acción económica conjunta a través de sus variadas manifestaciones como en la acción representativa, de difusión y de educación. Ambas son igualmente importantes y necesarias puesto que la acción económica también depende del conocimiento y aceptación que la sociedad tenga de las cooperativas y de que la opinión pública y los poderes gubernamentales reconozcan su naturaleza y beneficios.²³ Las dos dimensiones de la integración —económica y representativa— confluyen en la unidad y expansión del movimiento cooperativo²⁴ sintetizando la necesidad y el principio.

²² Si bien estas elucubraciones doctrinarias parecerían haber perdido actualidad ellas constituyen un elemento que subyace en el pensamiento cooperativo y que la práctica alimenta de manera permanente, aunque inconsciente.

²³ Cracogna, Dante, «Naturaleza cooperativa y políticas públicas», en AAVV, *Políticas Públicas y Cooperativas*, Intercop, Buenos Aires, 2020, p. 97/98.

²⁴ Refiriéndose a la integración económica y la integración representativa afirma Fici, Antonio, «La cooperación entre cooperativas en el derecho italiano y comparado», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N.º 48, Bilbao, 2014, p. 116, que «estas dos formas de integración no pueden ser desvinculadas completamente, dado que la integración económica podría tener también una repercusión política e ideológica en todo el sector cooperativo, mientras que, por otra parte, una posible forma de promover el movimiento cooperativo puede ser a través de una actividad económica, por ejemplo, de tipo financiera.»

Referencias

- ABBAGNANO, Nicola. 1993. *Diccionario de Filosofía*, trad. A. Galletti, Fondo de Cultura Económica, México.
- ARISTÓTELES. 2000. *METAFÍSICA*, trad. T. Calvo Martínez, Gredos.
- BAILEY, Jack. 1960. *The British Co-operative Movement*, Hutchinson University Library, London.
- CANO ORTEGA, Cristina. 2015. «Una perspectiva actual del sexto principio cooperativo: cooperación entre cooperativas», *CIRIEC-España Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N.º 27, Valencia.
- COLE, G.D.H. 1944. *A Century of Co-operation*, George Allen & Unwin Ltd.
- CRACOGNA, Dante. 2019. «El principio de autonomía e independencia en la declaración sobre la identidad cooperativa». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 55 (diciembre), 19-34. <https://doi.org/10.18543/baidc-55-2019pp19-34>.
- CRACOGNA, Dante. 2020. «Naturaleza cooperativa y políticas públicas», en AAVV, *Políticas Públicas y Cooperativas*, Intercoop, Buenos Aires.
- DIVAR, Javier. 2011. *Las cooperativas: una alternativa económica*, Dykinson, Madrid.
- FICI, Antonio. 2014. «La cooperación entre cooperativas en el derecho italiano y comparado», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N.º 48, Bilbao.
- HENRÿ, Hagen. 2013. «Public International Cooperative Law» en Cracogna, D., Fici, A., Henrÿ, H, (Editors), *International Handbook of Cooperative Law*, Springer, Heidelberg.
- HOLYOAKE, Georges Jacob. 1975. *Historia de los Pioneros de Rochdale*, trad. B. Delom, Intercoop, Buenos Aires.
- International Cooperative Alliance. 1966. *Twenty-Third Congress Agenda and Reports*, London.
- FAJARDO, Gemma, Antonio Fici, HAGEN Henrÿ, David HIEZ, Hans-H. MÜNKNER, Ian SNAITH. 2017. «Los principios del Derecho Cooperativo Europeo según SGEOL», *CIRIEC-España Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, N.º 30, Valencia.
- LAIDLAW, Alexander F. 1981. *Las cooperativas en el año 2000*, Intercoop, Buenos Aires.
- LAMBERT, Paul. 1959. *La Doctrine Coopérative*, Les Propagateurs de la Coopération – La Fédération Nationale des Coopératives de Consommation, Bruxelles – Paris.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, Alejandro. 1990. *Análisis de la integración cooperativa*, Universidad de Deusto, Bilbao.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, Alejandro. 2012. «Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, N.º 46, Bilbao.
- MAC PHERSON, Ian. 1995. *Cooperative Principles for the 21st Century*, International Cooperative Alliance, Geneva.

- MÜNKNER, Hans-H. 1974. *Cooperative Principles and Cooperative Law*, Friedrich Ebert Stiftung, Bonn.
- THOMPSON, David J. 1994. *Weavers of Dreams. Founders of the Modern Cooperative Movement*, Center for Cooperatives, University of California, Davis.
- WATKINS, William Pascoe. 1970. *The International Cooperative Alliance 1895-1970*, International Cooperative Alliance, London.

La intercooperación socio-económica humana: una propuesta de utilización del principio cooperativo por parte del poder público, como alternativa de superación de los ahogos provocados por la pandemia del nuevo coronavirus en el sector privado brasileño

(The socio-economic-human intercooperation: a proposal to use the cooperative principle by the public authorities as an alternative for overcoming the drowning caused by the new coronavirus pandemic in the Brazilian private environment)

José Eduardo de Miranda¹
Andrea Corrêa Lima²
Unibrasil (Brasil)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp89-102>

Recibido: 04.06.2021
Aceptado: 23.09.2021

Sumario: Introducción. I. Sobre los ahogos provocados por la pandemia del nuevo coronavirus. II. El sexto principio del Cooperativismo: la cooperación entre cooperativas. III. La transmutación residual del sexto principio cooperativo: de la cooperación entre cooperativas hacia la cooperación de las cooperativas, con el mundo. IV. Sugerencia de aplicación del principio de la intercooperación por el Poder Público Municipal brasileño. V. Como últimas palabras: la clave está en la consciencia de hombre. VI. Referencias.

Summary Introduction. I. On the drowning caused by the new coronavirus pandemic. II. The sixth principle of Cooperativism: cooperation between cooperatives. III. The residual transmutation of the sixth cooperative principle: from cooperation between cooperatives towards cooperation between cooperatives, with the world. IV. Suggested application of the principle of intercooperation by the Brazilian Municipal Public Power. V. As last words: the key is in the consciousness of man. VI. References.

¹ Doctor en Derecho. Rector de la UNIBRASILIA/Brasil (antigua UniMB), Abogado, consultor y conferencista. Correo electrónico: jemiranda@mirandacorrealima.com.

² Mestra en Derecho. Supervisora Académica de la UNIBRASILIA/Brasil (antigua UniMB), Abogada. Correo electrónico: andrea@mirandacorrealima.com.

Resumen: La pandemia del nuevo coronavirus, además de quitar la vida de millones de personas, dejó muchas más en condiciones de miseria extrema, poniendo en riesgo el futuro próximo de entornos que no poseen condiciones de reaccionar ante la crisis. Con la economía inestable, sin trabajo y ningún dinero, personas pasan hambre y muchas familias quedan destrozadas. La cooperación entre cooperativas, entonces, sirve de un modelo de actuación para orientar el poder público brasileño en el proceso de intervención social. Conjugar fuerzas, a través de la actuación con la participación de la iniciativa privada, puede ser una estrategia de actuar directamente con las personas pobres, llevándoles los medios adecuados para que perciban que ellas mismas pueden crear sus propias alternativas de desarrollo económico, para transformar sus vidas.

Palabras clave: Pandemia del nuevo coronavirus, Cooperación entre cooperativas, Interooperación entre el poder público y la iniciativa privada, Superación de la crisis socio-económica-humana.

Abstract: The pandemic of the new corona virus, in addition to taking the lives of millions of people, left many more in conditions of extreme misery, putting at risk the near future of environments that do not have the conditions to react to the crisis. With the unstable economy, without jobs and no money, people go hungry, and many families are devastated. Cooperation between cooperatives, then, serves as a model of action to guide the Brazilian public power in the process of social intervention. Combining forces, through action with the participation of private initiative, can be a strategy of acting directly with the needy, taking it with the appropriate means so that they perceive that they themselves can create their own economic development alternatives, to transform their lives.

Keywords: New coronavirus pandemic, Cooperation between cooperatives, Interooperación between public power and private initiative, Overcoming the socio-economic-human crisis.

Los hombres y los pueblos, lo mismo que las flores y otras especies de seres, sobreviven y triunfan no en solitario, sino que en bloque. (Arizmendiarieta 1988, p. 129)

Introducción

Un año después que la comunidad del planeta pasó a sufrir todos los efectos sanitarios provocados por la propagación del nuevo coronavirus, diseminando la Covid-19 por todos los rincones en donde tuviese vida, la sociedad humana todavía no se elimina el contagio, y el número de óbitos sigue creciendo, totalizando una cifra de 461.931 muertes. (Brasil, 2021)

Además de la imparable diseminación del virus, la inmunización sigue un proceso lento, con estrategias múltiples desarrolladas de acuerdo con las competencias y posibilidades de los Gobernadores y de los alcaldes. La verdad, es que en la actualidad solamente 45.141.433 brasileños recibieron la primera dosis de la vacuna, totalizando un porcentual de 21,32% sobre una población de 213.146.003. (Ibge, 2021)

Se vive una situación compleja en Brasil, pues, mientras los científicos buscan erradicar la proliferación de la Covid-19, a través de la vacunación lenta, y tardía, los políticos conviven con la drástica responsabilidad de administrar una crisis económica y social, resultante de las medidas de aislamiento utilizadas a lo largo de la pandemia.

Si en dado momento el lockdown se presentó como la herramienta adecuada para la minimización de los contagios, y disminución de las muertes, el cierre de las actividades económicas depreció el ritmo de la economía brasileña. Los sectores de la industria, del comercio y de servicios tuvieron una queda considerable, que afectó directamente el mercado de trabajo. En el primer trimestre del 2021, 14,7% de los brasileños en edad económicamente activa estaban sin trabajo, viviendo de ayudas externas y donaciones de entidades de apoyo social.

El desempleo, el hambre, la violencia, la queda de las condiciones de dignidad y la inestabilidad política reclaman una actuación inmediata, para minimizar un futuro que se muestra complejo. Reorganizar la economía, para que el país vuelva a crecer, no es más un desafío, sino una misión de los poderes público y privado, que necesitan trabajar conjuntamente para revertir una situación que puede generar un colapso social.

La recuperación económica en Brasil exigirá un «esfuerzo estructural de varios segmentos de la sociedad. El miraje de un horizonte optimista de crecimiento exige, aún más, un protagonismo colectivo y estratégico. Delante de un cuadro pandémico, proyecciones inestables, desempleo, inflación y PIB inferior a las expectativas, surge la evidencia muy clara de que la salida del abismo envuelve la participación efectiva» (Medeiros, 2021) del Poder Público y de la iniciativa privada, obrando en favor de un objetivo que precisa ser de todos.

Es justamente en el momento que la unión del poder público y del privado surge como opción para rescate de la economía, y para la redención de las familias brasileñas menos favorecidas, víctimas del desempleo que sigue creciendo, que la raíz *principiológica* del Cooperativismo surge para ofrecer el norte de actuación colectiva, en provecho del bien de todos. Esta idea, lejos de representar una divagación, revelase efectiva por comprenderse que la cooperatividad tiene el deber de «ayudar a la gente capaz de ayudarse a sí misma a escapar de la pobreza» (ACI, 1996, p. 81)

Bajo esta expectativa, acreditase que el matiz de los principios cooperativos puede ubicar la actuación de los actores responsables por el desarrollo de nuevas y proficuas estrategias para salvaguardar la economía brasileña de los continuados efectos de la crisis pandémica, generando alternativas de trabajo, rienda y circulación de riquezas.

A par de ello, el principio de cooperación entre cooperativas presentase como un espejo que debe ser perseguido, para la optimización del quehacer político-económico-social, en Brasil, inevitable para la superación de la crisis provocada por la pandemia del nuevo coronavirus.

De este modo, este trabajo abordará el sexto principio del Cooperativismo, presentándole como un guía actitudinal para que los líderes políticos y empresariales de Brasil actúen conjuntamente en favor de la recuperación de todos los efectos sociales y económicos provocados por período pandémico.

I. Sobre los ahogos provocados por la pandemia del nuevo coronavirus

Ya pasó la segunda ola de la propagación de virus, y, hoy por hoy, los brasileños conviven con el temor de una tercera ola, más fuerte, que trae una sepa de contaminación absolutamente acelerada. Mientras, las autoridades sanitarias trabajan para la contención

del coronavirus, políticos, economistas y emprendedores dimensionan aún los efectos provocados por las primeras prácticas de aislamiento, que afectó directamente el movimiento económico. «Los números ayudan a mapear los efectos económicos que deben surgir este año sobre los países que hicieron una gestión equivocada de la pandemia, como EUA y Reino Unido. Para efectos de comparación, el estudio consideró los muertos por covid-19 para cada 1 millón de persona en el último día del pasado mes. Brasil estaba en cuarto lugar, con 750 muertes por millón, detrás de Perú, Bélgica y España» (Estadão, 2020).

Además de todas las consecuencias sanitarias, la pandemia del nuevo coronavirus también dejó su huella en la economía, hundiendo diferentes escenarios en el globo. En Brasil, la situación afectó los diferentes sectores de la economía, abalando las estructuras de la industria, del comercio y de las empresas prestadoras de servicios.

Es necesario decir que «los impactos económicos y sociales provocados por el coronavirus serán dramáticos. La tasa de crecimiento del PIB brasileño, según las estimaciones del informe Focus publicado el 20 de abril, debería estar en $-2,96\%$ este año. Sin embargo, esta es solo una predicción inicial y, a medida que pasan las semanas y se obtienen nuevos datos, es probable que este número sea aún menor. Las primeras previsiones apuntan a un incremento de la tasa media de paro hasta al menos el 15% en 2020 (cerró 2019 con $11,6\%$). Esto combinado con las dificultades de autónomos y emprendedores.» (Nogueira, 2020)

Las medidas parciales de restricción y aislamiento, y todavía más o lockdown absoluto, que fue practicado por algunas ciudades, interrumpió el flujo de las actividades económicas, disminuyendo la tenacidad de la producción, de la circulación de los productos y de la prestación de servicios. Es importante tener en evidencia que «el sector privado brasileño ahora está sufriendo una terrible crisis de liquidez, que requiere financiamiento de capital de trabajo, y se necesitan acciones gubernamentales para evitar un colapso productivo como consecuencia de la crisis de salud pública.» (Nogueira, 2020)

Además de ello, el sector público brasileño experimentó un déficit nominal del $13,7\%$, del PIB en el 2020. El déficit primario del Gobierno central en el 2020 fue de R\$ 743,1 billones, absolutamente superior a los R\$ 95 billones del 2019. «Casi todo el aumento se explica por el impacto directo de la pandemia en el presupuesto: el Ministerio de Economía (ME) estimó el impacto primario de las medidas fiscales adoptadas para mitigar los efectos del Covid-19 en R \$ 620,5 mil millones, de los cuales Reducciones de

R \$ 26,2 mil millones en tasas impositivas y R \$ 594,2 mil millones en gastos. La diferencia, de R \$ 122 mil millones, sería el déficit primario "ex-Covid" 2020, sin considerar los efectos indirectos de la pandemia.» (Mansur, *et. al.*, 2021)

Todo esto, lamentablemente, afectó directamente a las familias brasileñas, que tuvieron su realidad transformada de manera trágica. En estudio desarrollado por el Instituto Brasileño de Opinión Pública, a través de una encuesta con 1.516 personas, atendiendo una demanda solicitada por UNICEF, fue verificado que el desempleo fue más evidente en familias con miembros de hasta 17 años. La reducción de los sueldos, y la disminución de la jornada de trabajo afectó 61% de las familias con adolescentes y niños. 29% de las familias con jóvenes menores de 17 años perdieron rendimientos, por cuenta del paro de un miembro de la familia. (Ibope, 2020)

De manera muy general, la pandemia provocó efectos económicos considerables en el seno de las familias brasileñas, que sufren consecuencias sociales lamentables. Mirando hacia a interferencia en el mercado, las familias tuvieron disminución, o pérdida de sus rendimientos, en virtud de (Ibope, 2020):

- Reducción del sueldo de uno o de varios miembros del núcleo familiar
- Disminución de la jornada de trabajo de miembro de la familia
- Disminución de ventas o pedidos
- Suspensión temporaria del trabajo de alguien de la familia
- Demisión o extinción del contrato de trabajo
- Imposibilidad de comparecer en el trabajo por uno o mas miembros de la familia

Hoy, el número de personas en el paro es impresionante. «Según la encuesta, se espera que la tasa de desempleo en Brasil suba a 14,5% este año, superando la de países como Colombia, Perú y Serbia, y yendo en contra de la tasa promedio mundial, que se estima caerá al 8,7% este año, en comparación con el 9,3% el año pasado.» (Alvarenga, 2021)

La situación es oscura, y dibuja un futuro preocupante, pues, de acuerdo con el Instituto Brasileño de Geografía y Estadística, «la tasa de desempleo promedio en el país en 2020 fue de 13,5%, la más alta de la serie iniciada en 2012. Según datos de la Encuesta Nacional Continua de Hogares por Muestra (Pnad), la tasa de desempleo fue de 14,2% en el trimestre terminado en enero, la jamás registrado para el período, alcanzando el número récord de 14.3 millones de brasileños desempleados.» (Alvarenga, 2021)

II. El sexto principio del Cooperativismo: la cooperación entre cooperativas

De acuerdo con la génesis cooperativa, el sexto principio que integra la declaración sobre la identidad cooperativa, de la ACI, tiene raíz en la actuación de los Pioneros de Rochdale, que dedicaron la segunda parte del párrafo 6.º, del artículo primero del estatuto, para planificar una colonia indispensable a la unión de esfuerzos para ofrecer ayuda a otras sociedades.

La cooperación entre sociedades cooperativas, o la intercooperación, queda confirmada en el año de 1850, cuando los Probos de Rochdale constituyen la Sociedad del Molino Harinero, creada con la colaboración de hombres y dinero venidos de la Cooperativa de los Probos Pioneros, con el propósito de «suministrar a los socios y a los consumidores en general harina pura y de primera calidad, a un precio igual al ofrecido por el comercio de la región, y de repartir las utilidades de esas operaciones entre los socios, en proporción a sus compras, después de haber pagado un interés de 5 por 100 anual al capital» (Jacobus Holyoake, 1944, p. 57).

Hecho siguiente, en el año de 1863, los Pioneros fundaron la *Cooperative Wholegrain Society*, conocida como la Sociedad Cooperativa del Norte de Inglaterra para la Venta al por Mayor. «La constitución de esta última entidad es de gran interés, desde el punto de vista cooperativo, porque sirve para unir a todas las cooperativas detallistas, o sea a la distribución o comercio, y luego organizan o controlan otras fábricas e industrias o auxiliares emprendiendo así la *cooperatización* de la industria.» (Miranda, 2017, p. 76)

En atención a la proficua actuación de los Pioneros de Rochdale, en beneficio de la intercooperación, no se puede olvidar que «no fueron ellos los primeros en hacerlo así pues antes, en el Congreso de Sociedades Owenistas celebrado en Manchester, en 1831, se acordó ya establecer varias sociedades cooperativas al por mayor, actuando la primera en Liverpool, que al poco tiempo fracasó. También los llamados «socialistas cristianos» intentaron lo propio en 1850, pero al igual en el caso anterior el fracaso fue el final de este nuevo intento.» (Ciurana Fernández, 1969, p. 232)

En líneas generales, queda comprensible que los Probos de Rochdale, a través del párrafo 6.º, del artículo primero de su estatuto, querían decir que una sociedad debe prestar ayuda para otras sociedades, uniendo un esfuerzo común para realizar los objetivos y los ideales de la Cooperación en sí misma. (Miranda, 2017).

Por ello, es importante decir que el Cooperativismo es un movimiento independiente que difunde entre las personas una idea axioló-

gica de cooperación libre, fundamental para la más completa abolición de la voracidad estratégica que concentra fuerzas particulares para la satisfacción de aspiraciones personales, de forma individualizada. (Miranda, 2012, p. 15).

Con base en ello, la ACI, en el año de 1995, a través de la Declaración sobre la Identidad Cooperativa, en el contexto de los siete principios del Cooperativismo, dedicó el sexto principio a la cooperación entre cooperativas, diciendo que «las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales» (ACI, 1996, 96)

El principio de la cooperación entre cooperativas reedita la idea de la integración entre las cooperativas. Observándose su efectivo enunciado, el principio de la cooperación entre cooperativas tiene el propósito de viabilizar la unión entre las cooperativas, para que de este modo se pueda optimizar la transformación primera, objetivada por el Cooperativismo, que es la transformación del hombre.

Charterina acentúa que, «con él se pretende, por una parte, que el Cooperativismo no sea hecho aislado relativo a cada una de las cooperativas, sino que el ser cooperativo sea un fenómeno acabado en la medida en que, trascendiendo el ámbito de la cooperativa específica, se prolongue en todas las demás. Pero, también, a través de este principio, se persiguen objetivos económicos, más allá de los estrictamente políticos o representativos, para que a través de esa cooperación entre cooperativas se logre conseguir una mayor dimensión empresarial y una mayor competitividad, ante el fenómeno de la dimensión de la empresa creciente y del tamaño mayor de los mercados y la internacionalización de la economía.» (Martínez Charterina, 1996, p. 223).

Teniendo en cuenta la esencia y los verdaderos orígenes del Cooperativismo, no se puede olvidar que «aproximar las cooperativas, de modo que trabajen en conjunto, representa una mayor garantía de que las entidades logren el objetivo de satisfacer las necesidades de sus miembros. Esta meta ha sido observada por los Probos de Rochdale, cuando, a través del párrafo sexto del artículo primero del estatuto de 1845, determinan que la sociedad prestará ayuda a otras sociedades para establecer colonias de clase idéntica a la suya. El logro de este objetivo ha sido alcanzado a través del auxilio humano y económico, que han destinado a la constitución de entidades cooperativas tanto en Rochdale, como en otras regiones.» (Miranda, 2012, p. 61)

III. **La transmutación residual del sexto principio cooperativo: de la cooperación entre cooperativas hacia la cooperación de las cooperativas, con el mundo**

El sexto principio del Cooperativismo tiene la finalidad de orientar la aproximación entre las cooperativas, para dimensionar mejores posibilidades para el alcance del objetivo de satisfacer las necesidades de sus miembros, esta orientación puede suplantar los límites estatutarios de las sociedades cooperativas, y, por su relieve de valor humano, alcanzar situaciones en que la práctica de la cooperación libre sea aprovechada para la solución de problemas puntuales, que comprometan todo un sistema.

En este sentido, la propia Alianza Cooperativa Internacional establece que «para apoyar otras actividades que cuenten con el beneplácito de los miembros, tales como actividades sociales y culturales que mantengan el compromiso de las cooperativas con las comunidades en las que desarrollan su actividad. Aquí cabrían actividades de refuerzo que se ajusten al 5.º principio, Educación, formación e información, al 6.º principio, Cooperación entre cooperativas y al 7.º principio, Preocupación por la comunidad.» (ACI, 2015, p. 45)

Además de ello, la ACI comprende que el principio de cooperación entre cooperativas es la máxima «expresión práctica del valor cooperativo de solidaridad. Se trata de un principio que diferencia a las cooperativas de otras formas de sociedad mercantil, algunas de las cuales podrían compartir los valores de las cooperativas, pero sin el compromiso con nuestros valores y principios. El compromiso con la cooperación entre cooperativas es el sello de la empresa cooperativa. ¿Por qué? Porque es la expresión más clara de nuestro deseo común de crear un futuro económico mejor, más sostenible y equitativo para toda la humanidad.» (ACI, 2015, p. 77)

La clave de transmutación, en el proceso de aplicación del principio de cooperación entre cooperativas, quitándole del universo interno del Cooperativismo, para vehiculárselo en el mundo de la vida, tiene fundamento justamente en la razón primera de la cooperación, que es, de acuerdo con la ACI, «crear un futuro económico mejor, más sostenible y equitativo para toda la humanidad» (2015, p. 77). Como muy bien sostiene Fauquet, «las sociedades cooperativas todavía representan una mecánica de esfuerzo para defensa, realce y emancipación del Hombre.» (1973, p. 23).

En este sentido, más allá de prácticas puntuales de colaboración con las gentes, en el momento en que la humanidad sufre todos los efectos de la pandemia del nuevo coronavirus, ha llegado la hora de

que el Cooperativismo eleve su fuerza y participe activamente de las acciones políticas, intrínsecas a la reorganización socio-política-económica-humana, del mundo pandémico. Si, en un tiempo pasado, la sociedad cooperativa fue la herramienta utilizada para combatir los perjuicios provocados por el capitalismo, hoy por hoy puede ser la palanca de reconstrucción de los entornos corrompidos por la pandemia.

Por ello, es importante destacar que este es el momento de intervención de los actores cooperativos en el seno político, tanto para participar del proceso de elaboración de políticas públicas destinadas a la superación de los efectos de la pandemia, como para contribuir con el restablecimiento de las bases sociales debilitadas por la falta de trabajo y la más completa ausencia de posibilidades de supervivencia.

Es fundamental que no se baje la mirada para el hecho de que otra vez «la humanidad se vea delante de una situación económica oscura e incierta, y se encuentre bajo un cuadro social complejo e imperceptible. La escasez de trabajo, las pocas oportunidades y la casi absoluta ausencia de dinero imponen la búsqueda de alternativas. Las gentes de todas las partes procuran medios adecuados para afrontar la crisis, y terminan por encontrar la aparente seguridad de futuro en el medio cooperativo.» (Miranda, 2012, p. 32)

En el mismo tiempo que las cooperativas sirven para otorgar a sus miembros la oportunidad de apoderamiento de su destino, haciéndose objetos de su propia historia, hoy por hoy los actores cooperativos necesitan salir de las estructuras formales de las sociedades, para actuar políticamente, haciendo el Cooperativismo un «instrumento útil para acometer políticas de desarrollo económico y bienestar social» (Vara, 1944, p. 13)

IV. Sugerencia de aplicación del principio de la intercooperación por el Poder Público Municipal brasileño

Es verdad que, en el apogeo de la pandemia, las cooperativas desarrollaron innumerables acciones solidarias para colaborar con la minimización de los efectos de la pandemia. Campañas de distribución de máscaras, repartición de alimentos, y recogida de ropas, fueron implementadas para proveer el indispensable a la satisfacción de necesidades primeras. Sin embargo, la pandemia extendiese en el tiempo, y, con esto, sus efectos están cada vez más dramáticos.

Por ello, se comprende que la utilización analógica de la intercooperación, por parte del poder público de los municipios de Brasil, puede representar una alternativa factible para la solución de muchos

de los problemas que se arrastran en el tiempo, generando situaciones casi irreversibles. Es forzoso que comprender que la retomada del desarrollo sostenible depende de una efectiva transformación actitudinal de los hombres.

Como en tiempos remotos, nuevamente el hombre precisa de un ejercicio de solidaridad, que le permita confirmar la importancia que los demás tienen para su propia felicidad. «Al igual que sucedió en los inicios de la historia, hoy también la conciencia del valor de lo colectivo, la importancia del todo tiene que rescatar la acción cooperativa como fenómeno social-solidario, intrínseco a la vida comunitaria de hoy y de mañana.» (Miranda, 2010, p. 17).

Actualmente, las gentes del mundo necesitan comprender que «la relación entre las organizaciones puede ser de carácter económico, y estar referida a una o varias de las funciones de la empresa: comercial, de financiamiento, producción, formación, tecnología, abastecimiento, gestión, etc. También puede tener dimensiones ideológicas, referidas a la promoción de los valores cooperativos (la solidaridad, responsabilidad, autonomía), que no son los valores dominantes en la sociedad. A nivel político, la intercooperación puede lograr la formación de un espacio de cuestionamiento de la hegemonía de la economía de mercado capitalista y la difusión de su propuesta de una actividad económica democrática y solidaria. (Richer y Alzuru, 2011, p. 107).

Con base en ello, el poder público de los municipios de Brasil precisa actuar de forma intercooperativa, quitando del Cooperativismo la esencia del quehacer cooperativo, imprescindible para la transformación del valor que habita en el propósito de las personas. Es necesario redimensionar el espíritu humano, para que los hombres sean efectivamente más humanizados, y desarrollen la conciencia de ser los dueños de sus destinos. Los ayuntamientos, entonces, promoverán más efectividad en sus acciones sociales, si transmutaren la práctica asistencialista, por una intervención intercooperativa que devuelva la vida a las manos de las personas.

Es preciso despertar hoy, para no lamentar mañana...

Intercooperar, en el seno de la actuación conjunta de lo público, con el privado, presupone establecer estrategias de interposición en los sectores más débiles de la sociedad, para llevárselos una estructura pedagógica que les permita ingresar en un proceso de reconstrucción moral, para que logren los caminos adecuados al restablecimiento social y económico. Los alcaldes, con el apoyo de sus departamentos, precisan convocar la iniciativa privada, y componer comités mixtos que articulen planes de mediación entre las personas, creando espacios para la discusión y la formación en base de los valores cooperativos.

Es preciso enseñar a la gente, para que la propia gente sepa como conducir sus vidas. Por esto, la intercooperación entre el público y el privado reclama una organización sistémica, continua e imparabile, para que los efectos sean alcanzados en medio plazo.

Con ello, un plan adecuado es el desarrollo de oficinas que envuelvan las personas en un escenario de estudios y prácticas cooperativas, indispensable a la concientización de las bases del Cooperativismo. Si no hay empleo, si el dinero no existe y las posibilidades acabaron, los poderes públicos y el privado deberán actuar para promover los medios adecuados para que las personas construyan sus propias alternativas, con fundamento en el quehacer cooperativo.

V. Como últimas palabras: la clave está en la consciencia de hombre

Ya se dijo en otras oportunidades, y editase otra vez, por seguir creyéndose, que el «Cooperativismo es la cooperación formalizada bajo unos principios que sostienen una estructura organizada para la satisfacción de necesidades diversificadas, una estructura que se desarrolla a partir de la puesta en práctica de valores que permiten el desarrollo de la acción humana dirigida a la búsqueda de un bien que es común para todo un sector fragilizado: el bienestar del hombre, el bien social, económico y sobre todo, espiritual, puesto que el hombre cooperativo solo está bien, cuando sus semejantes también lo están (Miranda, 2012, p. 18)

Es lamentable decirlo, pero la pandemia colocó todas las personas del mundo en situación de igualdad, delante de las condiciones de muerte. Ricos y pobres, perdieron sus vidas por falta de aire, y todos los que quedaron todavía se encuentran delante de una debilidad que es idéntica para todos, sin distinción de clase.

Por esto, es hora de que las gentes despierten su consciencia para que los hombres, sean como y del lugar que provienen, solamente pueden enfrentar a los males del tiempo si unificaren sus fuerzas, y concentraren sus propósitos sobre una pilastra de respeto común y solidaridad.

De nuevo, como en tiempos pasados, en que las crisis casi acabaron los hombres, el Cooperativismo necesita demostrar a la gente que la cooperación es fundamental para la más completa abolición de la voracidad estratégica que concentra fuerzas particulares para la satisfacción de aspiraciones personales, de forma individualizada.

Las cooperativas, pues, precisan invadir el espacio político, para concientizar los administradores públicos de la pujanza que los valo-

res y principios del Cooperativismo poseen para transmutar situaciones problemáticas.

La participación de los cooperativistas en el proceso de conformación de políticas públicas, y su integración en actividades intercooperativas, en que el público y el privado intervengan en los entornos débiles, servirá para difundir entre los más sencillos que el propio hombre es capaz de encontrar los medios necesarios a su completo desarrollo, tanto en el ámbito material, económico, social, personal y espiritual.

No hay que esperar el completo caos, para lamentar todo lo que lo no se hizo. La hora es en este momento, en que la pandemia ahoga las personas, quitándole la vida directa e indirectamente.

Además, es necesario tener en cuenta que la historia dejó muy evidente que «el Cooperativismo, antes que nada, demuestra que la preocupación antecede la acción; que el conjunto hace la fuerza, y la fuerza es emprendida por el conjunto, para el conjunto e incluso para los que todavía no integran el conjunto.» (Miranda, 2012, p. 140)

La intercooperación entre el poder público y la iniciativa privada, será fundamental para el cambio de la consciencia, y para la transformación actitudinal de las gentes. Es preciso, sin embargo, que los actores políticos, y privados, tomen consciencia de que el futuro depende de un presente solidario, humano, y cooperativo.

VI. Referencias

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 1996. «La Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa: un informe». *Anuario de Estudios Cooperativos*. Bilbao: Universidad de Deusto, 1996.
- 2015. *Notas de orientación para los principios cooperativos*.
- ALVARENGA, Darlan. 2021. *Brasil deve ter a 14.ª maior taxa de desemprego do mundo em 2021, aponta ranking com 100 países*. Disponible en: <https://g1.globo.com/economia/noticia/2021/04/11/brasil-deve-ter-a-14-maior-taxa-de-desemprego-do-mundo-em-2021-aponta-ranking-com-100-paises.ghtml> Acceso em 18 may. 2021.
- ARIZMENDIARRIETA, José María. 1999. *Pensamientos*. Estella: Gráficas Lizarra.
- BRASIL. 2021. *Painel coronavirus*. Disponible en: <https://covid.saude.gov.br/> Acceso em 30 may. 2021.
- CIURANA FERNÁNDEZ, J. M. 1969. *Curso de cooperación*. Barcelona: Bosch, 1969.
- ESTADÃO. 2020. *Impactos econômicos da pandemia no Brasil estão entre os mais graves*. Disponible en: <https://dcomercio.com.br/categoria/economia/impactos-economicos-da-pandemia-no-brasil-estao-entre-os-mais-graves> Acceso em 30 may. 2021.

- FAUQUET, G. 1973. *El sector cooperativo*. Buenos Aires: Intercoop Editora Cooperativa Limitada.
- Ibope. 2021. *Impactos primários e secundários da COVID-19 em Crianças e Adolescentes*
- Ibge. 2021. *População do Brasil*. Disponible en: https://www.ibge.gov.br/apps/populacao/projecao/box_popclock.php Acceso en 30 may. 2021.
- JACOBS HOLYOAKE, G. 1944. *Historia de los pioneros de Rochdale*. Buenos Aires: Federación Argentina de Cooperativas de Consumo.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. 1996. «La cooperativa como empresa y los principios cooperativos tras el congreso centenario de la A C I de Manchester» in *Evolución del escenario económico. Transformaciones en el actual escenario económico y sus proyecciones de futuro*. Bilbao: Universidad de Deusto
- MEDEIROS, Cláudio. 2021. *O investimento em infraestrutura é vacina para vencer o desemprego. Poder público e iniciativa privada devem trabalhar juntos para construir soluções para a crise*. Disponible en: <https://exame.com/bussola/o-investimento-em-infraestrutura-e-vacina-para-vencer-o-desemprego/> Acceso en 30 may. 2021.
- MIRANDA, José Eduardo de. 2017. *Filosofía cooperativa. Análisis del proceso de conformación del Cooperativismo*. Curitiba: Juruá.
- MIRANDA, José Eduardo de. 2012. *De la crisis de identidad al rescate de la génesis del Cooperativismo*. Madrid: Dykinson.
- MIRANDA, José Eduardo et. al. 2010. «Meio Ambiente e Cooperação: os valores cooperativos como pressuposto de sustentabilidade». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*. Bilbao: Universidad de Deusto, n. 44.
- NOGUEIRA, Reginaldo. 2021. *Coronavírus: os reais e dramáticos impactos econômicos e sociais*. Disponible en: <https://www.infomoney.com.br/colunistas/um-brasil/coronavirus-os-reais-e-dramaticos-impactos-economicos-e-sociais/> Acceso en 22 may. 2020.
- MANSUR, Paulo; Ferreira, Sérgio Fonseca y Martins, Felipe Santos. 2021. «Impactos da pandemia sobre os resultados recentes das contas públicas.» *Carta de conjuntura*. Número 50. Nota De Conjuntura 13 - 1 ° Trimestre de 2021.
- RICHER, M., & Alzuru, I. 2011. «Intercooperación y economía solidaria: análisis de una experiencia venezolana.» *Cuadernos De Desarrollo Rural*, 1(52). Recuperado a partir de <https://revistas.javeriana.edu.co>.
- SOUZA, Leonardo Rafael de. 2018. «A devolução dos excedentes pelas cooperativas de crédito brasileiras: fomento à economia individual do associado em detrimento da sua efetiva participação econômica». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 53 (diciembre), 139-55. <https://doi.org/10.18543/baidc-53-2018pp139-155>.
- VARA, M. J. 1944. «Funciones de la economía social en el modelo de desarrollo económico» in *I. C. E.* 729.

La cooperación entre cooperativas. Antecedentes y perspectivas jurídicas en Cuba

(Cooperation between cooperatives. Background and legal perspectives in Cuba)

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

Julio José Rivera Gort³
Empresa Provincial de Servicios Legales en Pinar del Río (Cuba)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp103-127>

Recibido: 30.05.2021
Aceptado: 02.08.2021

Sumario: I. Introducción II. El principio de cooperación entre cooperativas: contenido y alcance III. Antecedentes de la cooperación entre cooperativas en Cuba IV. Perspectivas para la cooperación entre cooperativas en el ordenamiento jurídico cubano vigente V. Conclusiones.

Summary: I. Introduction II. The principle of cooperation between cooperatives: content and scope III. I. Background of cooperation between cooperatives in Cuba IV. Perspectives for cooperation between cooperatives in the current Cuban legal system V. Conclusions.

Resumen: El principio de cooperación entre cooperativas no ha tenido el mismo grado de atención que otras temáticas en los estudios sobre el sector en Cuba. Este trabajo procura ponderar las oportunidades que ofrecen las regulaciones vigentes en el país desde 2019 para el desarrollo de las prácticas asociadas a esta directriz. Para ello se examina, en primer lugar, la dimensión jurídica del principio, partiendo de su contenido legal/abstracto hasta arribar a las formas concretas que adquiere en su desenvolvimiento. Seguidamente, se sistematizan algunas experiencias acontecidas en el país en distintos momentos y contextos del pasado reciente. Por último, se valoran las perspectivas que ofrece el ordenamiento jurídico vigente en la isla para desarrollar acciones de cooperación entre cooperativas.

¹ E-mail: musa@upr.edu.cu

² E-mail: oriselha@upr.edu.cu

³ E-mail: juliojose@epsel.co.cu

Palabras clave: cooperativa; cooperación; convenio; contrato

Abstract: The principle of cooperation between cooperatives has not received the same degree of attention as other topics in studies on the sector in Cuba. This work seeks to weigh the opportunities offered by the regulations in force in the country since 2019 for the development of the practices associated with this guideline. To do this, the legal dimension of the principle is examined, first, starting from its legal / abstract content until arriving at the concrete forms that it acquires in its development. Next, some experiences that occurred in the country in different moments and contexts of the recent past are systematized. Finally, the perspectives offered by the current legal system on the island to develop cooperation actions between cooperatives are assessed.

Keywords: cooperatives; cooperation; agreements; contracts

I. Introducción

La «cooperación entre cooperativas» es considerada como un principio necesario para el pleno desarrollo de la identidad cooperativa. No obstante, la relevancia de tales vínculos se aprecia más bien en sus implicaciones económicas, sociales y políticas. La articulación entre las cooperativas y de ellas con otros entes les ofrece respuestas a la necesidad de ser competitivas, de procurar el acceso a fuentes de financiamiento y de adquisición de nuevas tecnologías, por solo mencionar tres cuestiones que, en el mundo empresarial, resultan vitales. A su vez, las bondades del principio les permiten preservar su funcionamiento democrático, así como la equidad propia del quehacer cooperativo, el control por las partes y, en fin, fortalecer el cometido social de la cooperación. Además, mediante la alianza, en el plano político fortalecen su representación, frente al poder público y frente al capital.

La consecución de tales resultados debe viabilizarse desde la concepción jurídica del proceso de cooperación en sus diversas etapas y grados. A la vez, las formas a adoptar pueden ser variadas, pero todas ellas deben responder a la esencia del principio aludido y conducir a la eficacia, estabilidad, seguridad y transparencia de las prácticas que se fomenten.

En Cuba, dentro de la literatura sobre cooperativas, se encuentran estudios previos que, desde perspectivas diversas, han procurado un acercamiento a esta temática (CRUZ REYES 2012; TORGA HERNÁNDEZ y RODRÍGUEZ MUSA 2014; PREGO REGALADO y UGALDE CRESPO 2015; PREGO REGALADO, NOVA GONZÁLEZ y ROBAINA ECHEVARRÍA 2017). Sin embargo, el tema no ha tenido el mismo grado de atención que otros, tal vez porque se ha pensado que se trata de un paso posterior a la cierta solidez del movimiento, en lugar de entenderse como un medio para llegar a ese fin.

El presente trabajo centrará la atención en analizar las regulaciones vigentes en Cuba, a fin de ponderar las oportunidades que ofrece a la cooperación entre cooperativas. Desde esta perspectiva, se examina en primer lugar la dimensión jurídica del principio, partiendo de su contenido legal/abstracto hasta arribar a las formas concretas que adquiere en su desenvolvimiento práctico. Seguidamente, se sistematizan algunas experiencias acontecidas en Cuba en la década del 80 del siglo pasado y otras más recientes, posteriores al inicio del proceso de actualización del modelo socioeconómico en el que se encuentra inmerso el país. Por último, se valoran las perspectivas que ofrece el ordenamiento jurídico cubano vigente para desarrollar acciones de cooperación entre cooperativas.

II. Principio de cooperación entre cooperativas: contenido y alcance

La primera expresión como principio de la cooperación entre cooperativas tiene lugar en el Congreso de Viena en 1966 y su actual configuración resulta del Congreso de Manchester de 1995. Tal y como quedó redactado, este establece que: «Las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales» (ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL 1995).

Asumiendo al principio desde una perspectiva jurídica, se entiende que son normas con particularidades distintivas en cuanto a lo que prescriben puesto que «son normas que ordenan que se realice algo en la mayor medida posible, en relación con las posibilidades jurídicas y fácticas. Los principios son, por consiguiente, mandatos de optimización que se caracterizan porque pueden ser cumplidos en diversos grados y porque la medida ordenada de su cumplimiento no solo depende de las posibilidades fácticas, sino también de las posibilidades jurídicas» (ALEXY 1988, 143).

En consecuencia, su función no está dirigida, en primer lugar, a una aplicación directa, sino que funcionan como referentes para corregir las normas que los amenazan o transgreden, y para guiar la elaboración de aquellas que los instrumenten. Por tanto, los principios tienen un carácter rector sobre las normas, a la vez que dependen de estas para su realización. De ahí, la importancia de precisar el contenido que él impone a aquellas, antes de analizar el alcance que los instrumentos jurídicos.

El principio de la cooperación entre cooperativas manifiesta tres elementos que merecen atención. El primero es que se mantiene en el centro la idea de que la figura, aun en estas relaciones, se debe a sus socios, con lo cual se preserva la naturaleza de la institución. Por tanto, más que un simple enunciado, condiciona para que las formas, durante su implementación tengan en ello un límite preciso.

Lo segundo que se percibe es que la proyección de cooperación con otra entidad análoga es, amén de otras motivaciones puntuales, un conducto para fortalecer el movimiento cooperativo. Tal finalidad es amplísima y puede procurarse por una multitud de razones y medios. Sin embargo, su relevancia radica en la entidad legitimadora y diferenciadora que posee. Si alguna práctica de cooperación no redunde en pro del movimiento, no hace parte de la manifestación de lo preconizado por este principio.

El tercer elemento que se aprecia es que estos vínculos cooperativos están pensados para el movimiento a escala global, rebasando las fronteras nacionales. Como se conoce, los ordenamientos nacionales tienen singularidades para contemplar relaciones jurídicas que trascienden a los sujetos del país o que ellos conciertan fuera de su territorio. Quizás estas razones, unidas a la insuficiente delineación autónoma del Derecho Cooperativo interno, se encuentre en la base de la escasa presencia de regulaciones en el sentido indicado, aunque hay que tener presente dicha posibilidad.

En consecuencia, el principio analizado orienta la formulación de regulaciones que, de formas y en grados diversos, cumplan las finalidades previstas: la preservación de la naturaleza de la cooperativa en cualquiera de las formas de colaboración o integración; que la forma elegida sirva, además de a las entidades involucradas, al movimiento en general; y que se conciben vínculos de tal tipo dentro y fuera del ámbito nacional. Una síntesis al respecto la ofrece MARTÍNEZ CHAR-TERINA al apuntar que «Ese proceso de solidaridad externa como prolongación de la solidaridad interna viene a poner de manifiesto que se trata de acabar un proceso. Si en la cooperativa las personas cooperan unas con otras hacia un fin común, esa cooperación debe prolongarse entre las cooperativas para alcanzar los fines compartidos del cooperativismo» (2012, 141).

La trascendencia de esta directriz ha sido ponderada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) como parte de su Recomendación No. 193 (2002). En ella se solicita a los gobiernos «facilitar la adhesión de las cooperativas a estructuras cooperativas que respondan a las necesidades de los socios». La motivación para la indicación de la OIT la ubica HENRY en que esta «no está entre las estrategias de aplicación más extendidas para el desarrollo de las cooperativas», exponiendo a las cooperativas de primer grado al riesgo de que «se queden con el último eslabón de la cadena: la simple producción y comercialización» (2013, 60-61).

Para viabilizar el desarrollo de la cooperación en los términos planteados, es preciso conocer los cauces jurídicos disponibles, contemplar su regulación a la medida de los objetivos apuntados, con la variedad suficiente para que las cooperativas alcancen a canalizar sus múltiples necesidades a través de la cooperación. En este sentido, las experiencias prácticas han dado paso a una diversidad de posturas teóricas para ordenar los mecanismos existentes.

GARCÍA MÜLLER, asumiendo un criterio funcional, distingue la integración vertical, «fenómeno que se concretiza en la agrupación de empresas solidarias en entidades superiores, que tiene por objetivo el

logro de fines comunes o complementarios», de la integración horizontal, «cuando se realizan acuerdos de colaboración entre unidades del sector, para obtener objetivos económicos comunes» (2017, 85).

Según este autor, la integración se da como un proceso creciente de tres etapas. La primera, «federalización», se dirige a desarrollar actividades representativas, de intercambio de experiencias, defensa, promoción, educación, asistencia técnica, capacitación, divulgación, entre otras. La segunda, «integración económica», implica la formación de organismos de segundo y tercer grado, ya sean de orden local o nacional, siempre con objetivos específicos. La tercera y última etapa, «intercooperación», consistente en la superación de la fragmentación económica y la generación de circuitos de interrelación en ámbitos locales, micro regionales y regionales.

Por su parte SÁNCHEZ PACHÓN, sistematizando diversos estudios previos, asume una doble visión: finalista y organizativa. La primera se para la «integración cooperativa referida a la colaboración de una finalidad empresarial, y el asociacionismo cooperativo referido a la existencia de un movimiento organizado jurídicamente -asociaciones entre cooperativas- para la defensa y promoción de sus intereses» (2017, 158). Seguidamente, la integración cooperativa económica, la subdivide en «fórmulas con y sin vinculación patrimonial» (2017, 158).

La expresión en formas jurídicas de las clasificaciones apuntadas es disímil, a pesar de que se observan ciertas regularidades. De partida, se distinguen las que no suponen la creación de una nueva persona jurídica de las que sí lo hacen, independientemente de la finalidad que las oriente.

Las primeras formas no superan el nivel de simple concertación, por ello se recurre a los institutos jurídicos del acuerdo, el convenio, el contrato o cualquier otro afín a la función pretendida que se contemple en el ordenamiento vigente. Independientemente de la denominación elegida por el legislador, las figuras del convenio y el contrato son formas particulares de acuerdo, es decir, comparten la naturaleza del negocio jurídico. Son ellas manifestaciones de voluntad, válidamente emitidas, que surten efectos a partir de la coincidencia de los concertantes en los términos previstos, dando lugar a vínculos jurídicos entre ellos.

Aun en esta unidad, se trata de instrumentos diferentes. Los contratos, generalmente, resultan de la composición de intereses contrapuestos y crean obligaciones de carácter patrimonial, que pueden ser o no recíprocas. En el ámbito de las relaciones intercooperativas horizontales, su contenido tiende a reflejar el compromiso de una cooperativa de suministrar a otra, o a sus socios, bienes y servicios. Esta actuación,

si se contempla en puridad como expresión del principio de cooperación, recibe el tratamiento jurídico de una operación cooperativizada con socios y no con terceros (AIZEGA ZUBILLAGA y VALIÑANI GONZÁLEZ 2003). Por tanto, el ánimo de lucro no debe constituir la causa que las determina, amén de que supongan prestaciones valorables económicamente⁴.

Los convenios, por otro lado, provienen de la composición de intereses confluyentes hacia una finalidad común a las partes, por ello no siempre producen obligaciones de carácter patrimonial, sino que más bien conllevan a la distribución de actividades entre los interesados en función de alcanzar el objetivo propuesto. De esta forma, expresa mejor sintonía con las relaciones jurídicas donde el contenido económico no es esencial o, por lo menos, no se realiza mediante contraprestaciones, sino mediante la complementariedad de las acciones.

Ni la figura del contrato ni la del convenio son exclusivas del sector cooperativo, por lo que se pueden desarrollar al amparo de las regulaciones generales comunes para todos los sujetos, con la seguridad jurídica que puede derivarse de su formalización y registro público. Por ende, para su celebración basta con la voluntad de las cooperativas, siempre y cuando se manifieste en los términos y dentro de los límites impuestos por la naturaleza *sui generis* de los actos cooperativos, lo cual sería oportuno garantizar mediante regulaciones particulares para estas formas asociativas.

Si bien los negocios jurídicos en comento constituyen medios idóneos para establecer relaciones horizontales entre las cooperativas, es preciso apuntar que también subyacen como causa ineludible de las estructuras que evidencian relaciones verticales. La persona jurídica que encarna tales propósitos, sea cual sea su denominación, debe nacer por la concurrencia de voluntades de las organizaciones de primer nivel, las cuales determinan su objeto social, sus elementos constitutivos y su régimen general de funcionamiento. Obviamente, estos acuerdos tienen la particularidad de requerir autorización legal expresa pues,

⁴ Para el legislador español «Las cooperativas podrán suscribir con otros acuerdos intercooperativos en orden al cumplimiento de sus objetos sociales. En virtud de los mismos, la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos o servicios en la otra cooperativa firmante del acuerdo, teniendo tales hechos la misma consideración que las operaciones cooperativizadas con los propios socios. Los resultados de estas operaciones se imputarán en su totalidad al fondo de reserva obligatorio de la cooperativa». Artículo 79, apartado tercero, Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, publicada en *BOE* no. 170, de 17/07/1999, recuperada de <https://www.boe.es/eli/es/l/1999/07/16/27/con>.

para dar vida a otro ente, deben contar con habilitación para su creación, inscripción y puesta en marcha en el tráfico jurídico.

La tipología que se asuma para la entidad creada dependerá, entonces, de dos elementos: las opciones disponibles y la elección de las partes. Dentro de los ordenamientos, como regla, se presentan alternativas de organización de tipo netamente cooperativo o no cooperativo. La selección pasará por las variantes existentes para alcanzar los fines previstos, así como por su factibilidad. Estas motivaciones también influyen en la formalización del acto convencional más apropiado de acuerdo a su naturaleza.

Las organizaciones propiamente cooperativas resultan las más idóneas para favorecer el propósito antes apuntado, pues al estar sujetas a los mismos principios contribuyen al sostenimiento de la identidad en las estructuras superiores. En este grupo, también la diversidad de formas es considerable, incluso asimilando la asociación con sujetos de otra naturaleza. Al revisar la experiencia comparada, son numerosos los países cuya legislación regula la posibilidad de que las cooperativas constituyan organizaciones superiores: federaciones, centrales, uniones, confederaciones, etc., teniendo cada una de ellas sus singularidades, ventajas y desventajas (CRACOGNA 2015).

Por tanto, no se ha de identificar la manifestación del principio de cooperación entre cooperativas solo cuando se constituye una empresa de segundo o ulterior grado, o cuando se crea alguna estructura federativa con personalidad jurídica propia. Otras entidades jurídicas más simples, que permitan mantener involucradas a las cooperativas y a salvo su naturaleza, también redundarán en favor del movimiento y también serán aceptables. Incluso, si se concibe la cooperación como un proceso escalonado o en espiral, lo aconsejables será avanzar de lo simple a lo complejo. En todo caso, la amplitud y la flexibilidad de la ordenación jurídica, así como el uso adecuado de los mecanismos implementados, es esencial para favorecer el desarrollo de la intercooperación.

III. Antecedentes de la cooperación entre cooperativas en Cuba

En Cuba, la Asociación Nacional de Agricultores Pequeños (ANAP) ha desempeñado funciones que algunos han equiparado a las de una federación de cooperativas agropecuarias. Pese a la labor de coordinación en favor del sector cooperativo agropecuario nacional desempeñada por la ANAP, que también ha favorecido la unidad ideológica del movimiento, no debe confundirse con una estructura cooperativa de

grado superior, en tanto no es esa ni su naturaleza ni su razón social. Ella es una asociación civil de los campesinos, que les representa como sujetos individuales, y no una estructura emanada de las cooperativas producto de sus necesidades. No obstante, se debe reconocer que esta asociación ha favorecido experiencias tendentes a consolidar estructuras superiores del tipo cooperativo. Al respecto, conviene seguir a CRUZ REYES (2012), quien sistematiza la experiencia de las Uniones Municipales de Cooperativas Agropecuarias Experimentales (UMCA-E), durante la década de los 80 en Cuba.

En tal sentido apunta el autor que en la búsqueda de formas y vías para incrementar la producción y mejorar los abastecimientos del sector campesino, en la reunión del Buró Político del Comité Central del Partido Comunista de Cuba de agosto de 1981, fue aprobado organizar, con carácter experimental, cooperativas de comercialización de insumos para el sector campesino en algunos municipios elegidos en diferentes lugares del país. Las UMCA-E perseguían sustituir y perfeccionar las estructuras de dirección estatal que manifestaban ineficiencia en su gestión, planteándose entre sus objetivos mejorar la organización de los abastecimientos de insumos y servicios productivos a las cooperativas; elevar la efectividad de los métodos de dirección para dar respuestas a los problemas del sector; fortalecer las relaciones de la Unión con el Gobierno local, los bancos y otras empresas, a la vez que desagregar el plan productivo de cada municipio entre los actores sociales correspondientes. La forma de actuación adoptada fue la de una empresa independiente con personalidad jurídica propia.

La constitución de las UMCA-E estuvo precedida de un examen de viabilidad económica y contó con el acompañamiento de la ANPA y el Ministerio de la Agricultura (MINAGRI). Para su creación se exigieron como requisitos: aprobar y apoyar su funcionamiento por las cooperativas y campesinos de los territorios correspondientes; autonomía de gestión; reconocimiento de su personalidad jurídica por cualesquiera otras empresas e instituciones dentro y fuera del territorio de sus operaciones; disfrute del descuento comercial para todos los productos planificados que suministrase a los productores y funcionamiento con bajo nivel de rentabilidad. Además, los campesinos de los territorios donde se crearon aportaron a estas un préstamo, como financiamiento inicial para comenzar operaciones.

Estructuralmente, el órgano superior de dirección de la Unión era la Asamblea de Representantes de los Cooperativistas. Los Presidentes de las cooperativas de base participaban por derecho propio y a nombre de los asociados que las integraban, integrando el Consejo de Dirección junto a los responsables administrativos de la UMCA-E. Aquí se

aprobaban las líneas de la actividad económica y los planes de producción, entre otros aspectos. Mensualmente tomaban decisiones dirigidas a asegurar el cumplimiento de las metas productivas con el Estado. Además, rendía cuenta periódicamente de su gestión ante los productores y ante los propios trabajadores de su aparato administrativo, aunque esta participación de los cooperativistas en las decisiones de la estructura superior no tuvo igual manifestación en todos los municipios del país.

La duración de esta institución fue limitada. Al terminar la segunda mitad de la década de los 80 fue interrumpido dicho experimento en el marco de la política de rectificación de errores y tendencias negativas. No obstante su interrupción, es innegable su aporte a la economía nacional, entre los que destacan la mejoría en el servicio de abastecimientos en recursos productivos y en recursos de destino social; aplicaron diversas soluciones para economizar a favor de los productores en medios de producción, recursos laborales y monetarios; crearon reservas materiales de insumos; fungieron como una alternativa viable para la organización de los abastecimientos al sector cooperativo y campesino. Al respecto LABRADOR MACHÍN (1998, 62 y 63) plantea: «La experiencia de las UMCA-E demostró que la descentralización y organización de la cooperación entre empresas estatales y cooperativas es una vía correcta siempre que se aleje de la ausencia de control y regulación estatal y se aparte de la dualidad político-administrativa que se introdujo al fusionarse la dirección de la ANAP con la de las UMCA-E, violándose lo previsto en el Reglamento original».

En sustitución de las UMCA-E, como parte de la superación de las insuficiencias presentadas en su funcionamiento, se puso en práctica un nuevo sistema para la interrelación de las empresas y entidades del sector agrícola que arreció la centralización y el control estatal sobre el cooperativo. A tal fin se crearon los Consejos de Cooperación Agropecuaria y los Consejos de Cooperación Agroindustrial, concebidos como elementos necesarios para garantizar la coordinación, integración y fiscalización de las actividades a nivel local y desarrollar el proceso de cooperativización. La prevalencia, control y paternalismo de las instituciones estatales sobre las cooperativas que integraron estas estructuras sustitutas, alejaron su esencia de la identidad del movimiento.

A criterio de los autores de este trabajo, estas estructuras destinadas a favorecer la cooperación entre las cooperativas agropecuarias cubanas, experimentaron un escaso arraigo, resultante del hecho fundamental de no haber emanado de la iniciativa consciente y espontánea de los trabajadores de las cooperativas de base, sino promovidas y creadas desde la dirección política del país.

Más recientemente, y poco después de iniciado el proceso de actualización del modelo socioeconómico cubano que ha tenido lugar tras el VI Congreso del Partido Comunista de Cuba celebrado en el año 2011, se tienen referencias de otras experiencias, de carácter experimental, en el sector agropecuario de la economía nacional (PREGO REGALADO y UGALDE CRESPO 2015, 91-96): a partir del año 2014 comenzó a gestarse una modalidad de «mercado arrendado a cooperativas productoras», situado en La Habana para recibir producciones agropecuarias de tres cooperativas de producción agrícola del municipio Güira de Melena, provincia Artemisa.

Entre los objetivos fundamentales de esta experiencia se mencionan el de garantizar una oferta estable a la población de productos agropecuarios, muchos de ellos con valor agregado y durabilidad; incidir en la baja de los precios; fomentar una mayor demanda de productos a las cooperativas que suministran y gestionan el mercado, lo que influiría en el crecimiento de sus producciones y, además, eliminar la intermediación especulativa en el proceso de producción y comercialización.

A tales fines, el primer paso fue la aprobación en sus respectivas Asambleas Generales de Asociados de esta nueva actividad mancomunada y se realizó la apertura de una cuenta bancaria que permitió depositar el capital inicial acordado en función de gestionar el mercado, en la cual también se realizaron los depósitos de los ingresos que generaban sus ventas. Esta fue una cuenta operada de forma conjunta y su custodia correspondió a una de las cooperativas vinculadas, por decisión conjunta de todas.

Esta intercooperación de las cooperativas agrícolas, se extendió más allá de la administración cooperada del mercado. Sus efectos se alcanzaron aspectos tales como contribuir a compatibilizar la producción con la demanda; sistematizar la oferta; configurar encadenamiento productivos y de valor; hacer corresponder precios con resultados teniendo presente la relación ingreso-precio de la población; lograr mayor valor agregado (beneficio-transformación-calidad); vincular las utilidades en primer lugar a las cooperativas que administran, a los trabajadores del local y establecer un fondo para el desarrollo del mercado.

Pese a los múltiples beneficios antes citados y los objetivos concebidos en función de una genuina intercooperación cooperativa, lo cierto es que de esta experiencia no se ha tenido nuevas referencias. La falta de un marco legal para encauzar su desarrollo como forma de organización cooperativa de nivel superior, así como la escasa utilización de instrumentos jurídicos innovadores de creación propia, con seguridad no contribuyó a su consolidación.

Respecto a las Cooperativas No Agropecuarias (CNA), con una historia más reciente, debe recordarse que surgen al calor del proceso de actualización del modelo socioeconómico cubano y que fueron reguladas originalmente mediante un paquete legislativo de carácter experimental que entró en vigor el 11 de diciembre de 2012 cuando se publicó la Gaceta Oficial Extraordinaria No. 53, contentiva del Decreto-Ley No. 305, de 15 de noviembre de 2012 «De las Cooperativas No Agropecuarias» y del Decreto No. 309 del 28 de noviembre de 2012 «Reglamento de las Cooperativas no Agropecuarias de Primer Grado».

Desde el inicio del experimento estuvo presente en estas disposiciones el principio de «colaboración y cooperación entre cooperativas y con otras entidades» (Decreto-Ley No. 305, artículo 4, inciso g. derogado), unido al mandato de que se dictara el Reglamento de las Cooperativas de Segundo Grado en un plazo de 360 días luego de la publicación de la Gaceta Oficial (Decreto-Ley No. 305, Disposición Final Sexta (derogado)).

Sin embargo, el proceso de expansión de las cooperativas se ha visto afectado. Entre las dificultades reconocidas oficialmente está la apropiación indebida de recursos y de ingresos; las personas que funcionan como socios de varias cooperativas a la vez; deficiencias en los registros contables; utilización de créditos bancarios con fines diferentes para los cuales se otorgaron; y algunos hechos de corrupción. Además, se ha dicho que algunas cooperativas han actuado como empresas privadas, donde el presidente ejerce como si fuera el dueño, con un mínimo de socios, a la vez que realizan su gestión fundamentalmente contratando los servicios de trabajadores por cuenta propia como asalariados, para luego repartir las utilidades solo entre los socios, poniéndose de manifiesto también diferencias significativas e injustificadas en los ingresos que reciben estos últimos (VEGA MATO citada en PUIG MENESES 2017).

Sobre esta base, se ha decidido, «antes de continuar avanzando en la creación de nuevas cooperativas, consolidar lo avanzado, generalizar los aspectos positivos, que no son pocos, y enfrentar resueltamente las ilegalidades y otras desviaciones que se apartan de la política establecida» (CASTRO RUZ 2017). Esta directriz ha derivado en «hacer más efectivo el control y la fiscalización» (VEGA MATO citada en PUIG MENESES 2017) desde el Estado sobre las cooperativas, así como en la decisión de extinguir algunas de las nuevas cooperativas que se habían autorizado (CUBADEBATE 2016; MINISTERIO DE FINANZAS Y PRECIOS 2017). Por consiguiente, el Reglamento de las Cooperativas de Segundo Grado no se promulgó y, en consecuencia, no han existido hasta esta fecha CNA de grado superior en Cuba.

IV. Perspectivas para la cooperación entre cooperativas en el ordenamiento jurídico cubano vigente

En el año 2019 fueron publicadas sendas Gacetas Oficiales (Gaceta Oficial No. 37, Ordinaria, de 24 de mayo de 2019 contentiva del Decreto-Ley No. 365 «De las Cooperativas Agropecuarias» y del Decreto No. 354 «Reglamento del Decreto-Ley De las Cooperativas Agropecuarias» y Gaceta Oficial No. 63, Ordinaria, de 30 de agosto de 2019 que recoge el Decreto-Ley No. 366 «De las Cooperativas no Agropecuarias» y el Decreto No. 356 «Reglamento de las Cooperativas no Agropecuarias») en las que se recogen por separado, aunque con aparente pretensión de sistematizar y acercar los regímenes legales de las cooperativas existentes en el país, o sea las agropecuarias y las no agropecuarias (RODRÍGUEZ MUSA y HERNÁNDEZ AGUILAR 2020).

La regulación del artículo 8, inciso j) del Decreto-Ley No. 365 «De las Cooperativas Agropecuarias» (DL365/19), hace referencia al principio de «colaboración entre cooperativas y otras entidades», el cual refiere que «las cooperativas colaboran entre ellas, así como con otras entidades para prestarse bienes o servicios, suministrarse información e intercambiar experiencias y demás actividades en beneficio de la producción y el cumplimiento de sus fines sociales, según el objeto social aprobado, para lo cual suscriben los contratos en los casos que proceda u otro documento que así acuerden, cuando la colaboración no tenga un propósito mercantil».

Por su parte, el inciso g) del artículo 6 del Decreto-Ley No. 366 «De las Cooperativas no Agropecuarias» (DL366/19), consigna otro principio similar relativo a la «colaboración y cooperación entre cooperativas y otras entidades», cuyo contenido implica que «las cooperativas se relacionan entre sí y con otras entidades, estatales o no, mediante contratos, convenios de colaboración, intercambio de experiencias y otras actividades lícitas».

De la denominación atribuida por el legislador a estos principios se pueden extraer como impresiones primarias, que están asociados indistintamente a la idea de «cooperación» y a la de «colaboración». De igual forma, se prevé que tales vínculos no solo se materialicen entre cooperativas, sino además entre estas y «otras entidades».

Atendiendo a tres elementos de tales relaciones, es decir, las personas, los recursos y la visión común, es posible entender, desde la etimología y la práctica, la distinción entre una y otra de las variantes previstas por el legislador cubano. Si se necesita un vínculo de fuerte intensidad, hay una importante dependencia entre los recursos, y si se sobrepasa el simple interés común, para que todos los que participan

tengan las mismas recompensas o castigos, entonces los sujetos cooperan en lugar de colaborar, que implicaría idénticos presupuestos, pero con menos fuerza (FIDALGO 2016). Ello conduce, también, a que se considere a la «cooperación» como una variante de especial rigor de la «colaboración». Considerando esta idea, puede admitirse como válida la selección de la normativa cubana, pues como se ha explicado, el principio que se analiza no siempre debe suponer los mismos niveles de interacción, ni la misma permanencia de los vínculos.

Respecto al otro aspecto relevante es que se contemple no solo una colaboración con otras cooperativas, sino que quede abierta la puerta a otras personas jurídicas. La idea, aunque el principio en la forma que ha sido expresado por la ACI no la señala expresamente, ha sido aceptada e implementada en formas diversas, como se puede constatar en el Derecho comparado [V. *gr.*: Grupo Cooperativo, Cooperativa Mixta y posibilidad genérica de colaboración con otras entidades según AIZEGA ZUBILLAGA y VALIÑANI GONZÁLEZ (2003) y la integración de cooperativas y de otras entidades asociativas de carácter agroalimentario según MACÍAS RUANO (2017)]. No obstante, vale insistir en que la inclusión de otros sujetos, sean estas instituciones públicas o privadas, en las distintas formas de intercooperación, debe respetar la naturaleza solidaria del vínculo y sus consustanciales objetivos de complementariedad.

Más allá de las similitudes en el enunciado de los principios, el contenido de los preceptos en comento sigue técnicas diferentes. El inciso j) del artículo 8 del DL365/19 expone los sujetos habilitados para concertar tales relaciones, los límites y los instrumentos jurídicos que se deben emplear para concretarlas. Por su parte, el inciso g) del artículo 6 del DL366/19, reconoce a los sujetos que pueden estar involucrados, a la vez que define los instrumentos jurídicos para establecer el vínculo. Este asunto, de apariencia formal, tiene trascendencia al fondo de los asuntos.

Como se ha expuesto, hay identidad entre los actores concebidos por el legislador para llevar a vías de hecho este principio mientras que, en los demás aspectos, se distancian sutilmente, al menos en la letra, las dos regulaciones. Tal vez con mayor apego a la autonomía de la voluntad, el DL366/19 omite indicar el tipo de prestaciones y actividades de otro tipo que pueden derivarse de la cooperación entre cooperativas y otras entidades, aspecto que, aunque con cierta generalidad, trató de acotar el DL365/19. También en este último cuerpo normativo se dejó fijado el límite de no sobrepasar el «objeto social», lo cual es válido, pero redundante si tenemos en cuenta que es consustancia al legítimo desenvolvimiento de estas organizaciones. Sin embargo, es llama-

tivo que no se consigne un «para qué» en las disposiciones, a efectos de precisar finalidades generales, como lo hace la Declaración Sobre la Identidad Cooperativa (ACI 1995, Sesto Principio).

Un aspecto que merece un concienzudo abordaje es el de las formas jurídicas esbozadas en uno y otro artículo como medios para la formalización de la cooperación. El DL365/19 plantea dos variantes: «los contratos en los casos que proceda u otro documento que así acuerden, cuando la colaboración no tenga un propósito mercantil». Luego, las cooperativas agrarias celebran contratos mercantiles u otro tipo indeterminado de acto jurídico, del que no se precisa mayor detalle, pero del cual se ha de suponer que tienen naturaleza no contractual, aunque nace de la voluntad de las partes. Siguiendo estas pistas, no sería desatinado suponer que se trata de convenios.

Según el DL366/19, las cooperativas no agropecuarias conciertan tales relaciones «mediante contratos, convenios de colaboración, intercambio de experiencias y otras actividades lícitas». Aquí, se hace notar ideas carentes de unidad técnica, pues si bien los «contratos» y los «convenios» constituyen medios eficaces para el propósito de cooperar, el «intercambio de experiencias» y «otras actividades lícitas» son más bien parte del contenido de los acuerdos concertados. Descartando esta última imprecisión técnica y asumiendo la interpretación antes expuesta, entonces se puede sostener que, en Cuba, han sido contemplados dos instrumentos jurídicos fundamentales para la cooperación entre cooperativas: el contrato y el convenio.

Sin embargo, cuando se explora la legislación y la doctrina cubanas en busca de regulaciones complementarias o supletorias para estas figuras, encontramos que el inciso b) del artículo 47 de la Ley No. 59 de 1987, Código Civil cubano, prevé entre las causas que generan la relación jurídica, a los actos jurídicos, los cuales se definen en el apartado primero del artículo 49 como «una manifestación lícita, de voluntad, expresa o tácita, que produce los efectos dispuestos por la ley, consistentes en la constitución, modificación o extinción de una relación jurídica». Por tanto, para el legislador «el acto jurídico es solo el acto lícito» (ROGEL VIDE y PÉREZ GALLARDO 2014, 129), y esta licitud «reside en la conformidad de esa manifestación de voluntad con el ordenamiento jurídico» (ROGEL VIDE y PÉREZ GALLARDO 2014, 129), de tal forma que «es la norma la que determina qué hechos serán productores de vínculos a los que el ordenamiento legal le da la connotación de relación jurídica por producir efectos constitutivos, modificativos o extintivos en la esfera jurídica de las personas» (DELGADO VERGARA 2014, 104).

A tono con ello, «la definición legal ha prescindido de la distinción teórica entre actos jurídicos y negocios jurídicos» (VALDÉS DÍAZ 2006, 217), por lo que la falta de regulación específica de elementos propios del segundo, especie del género que es el primero, indican que «el legislador ha seguido una posición unificadora del acto y el negocio» (DELGADO VERGARA 2014, 109). Por tanto, al igual que en muchos otros códigos civiles, «no hay referencia expresa a este, sino que se regulan los contratos, los testamentos y otros actos, sin acudir a la figura del negocio jurídico, aunque se utiliza esta categoría abstracta como instrumento para establecer criterios o directrices que faciliten la solución de casos concretos, ajustando a cada uno su propia solución, aplicando disposiciones análogas a distintos supuestos en que interviene la autonomía de la voluntad» (VALDÉS DÍAZ 2006, 218).

Este escenario ha incidido para que en Cuba algunas formas específicas de negocios jurídicos como el convenio, muchas veces no se conozcan a profundidad y, por consiguiente, no se utilicen; o peor aún, se distorsionen durante su manejo por la práctica jurídica.

Quizás por ello, resulta común entre las cooperativas cubanas encontrar la utilización del contrato, tanto como escaso es el uso del convenio⁵. Dicha disparidad, que refleja lo contraprestacionales y patrimonializadas que aún se conciben las relaciones entre las cooperativas en el país, desdice también la posibilidad de que se configuren, a corto o mediano plazo, genuinos vínculos de intercooperación que puedan dar lugar a formas embrionarias de organizaciones superiores propias del movimiento. Para que así ocurra, debe comenzarse a entender la coo-

⁵ A finales del 2016 se inició un Proyecto de Intercooperación identificado como «Apoyo a un Proceso de Creación de Capacidades y Condiciones para Alcanzar a Mediano Plazo Formas Superiores de Gestión Cooperativa en el Sector Agropecuario en Cuba» (APOCOOP), en cuatro municipios (Alquizar, Banao, Manatí y El Salvador), auspiciado por la ANAP; OXFAM y COSUDE. Este proyecto, que continúa ofreciendo sus frutos, en cada municipio integra un número de cooperativas que de forma voluntaria, y unidas, han decidido afrontar los problemas que surgen durante la gestión económico-productiva (APOCOOP 2017; NOVA GONZÁLEZ, PREGO REGALADO y ROBAINA ECHEVARRÍA 2020; GARCÍA MARQUETTI 2021). APOCOOP se formalizó mediante un Convenio entre las cooperativas e instituciones auspiciadoras. Dicho documento consta de doce apartados, donde se refieren temas como las líneas de intercooperación; las obligaciones de las cooperativas implicadas; la estructura, el funcionamiento y los niveles de decisión; la propiedad, registro, posesión y uso de los medios comunes; los efectos del incumplimiento; las reclamaciones por inconformidades de las partes; y las causas para su extinción. La técnica de este documento por lo general se deja arrastrar por la inercia del Contrato en ocasiones y en otras por la del Reglamento, pero en su propósito final constituye un esfuerzo meritorio en pos de la intercooperación cooperativa que vale la pena resaltar.

peración entre cooperativas no como la suma de operaciones económicas yuxtapuestas, sino como un proceso resultante de la consciente voluntad de las partes, quienes comprenden que se trata de complementarse en función de satisfacer sus comunes necesidades socioeconómicas y las de su comunidad, mientras comparten beneficios, riesgos y responsabilidades.

Una novedad que abre posibilidades a las cooperativas para asociarse entre ellas y con otras entidades, en la consecución de fines vinculados a la finalidad propia de su actividad, la constituyen los proyectos de desarrollo local, previstos en el Capítulo III del Decreto No. 33 «Para la gestión estratégica del desarrollo territorial», de 16 de abril de 2021 (D33/21). El artículo 25 de esta disposición, en el inciso c) de su apartado primero, contempla a las cooperativas agropecuarias y no agropecuarias entre los actores locales que pueden ser titulares de proyectos de desarrollo. Seguidamente, en el apartado segundo del mismo precepto, se reconoce que en el proyecto de desarrollo local pueden concurrir dos o más actores locales como titulares, por medio de una «asociación contractual, sin que implique la constitución de una persona jurídica».

La viabilidad de considerar a los proyectos de desarrollo local como otra forma para materializar el principio de «cooperación entre cooperativas y otras entidades», cuando ellas se involucren de conjunto en estas actividades, deriva de las características distintivas de dichos proyectos. Como plantea el artículo 16 del D33/21, estos constituyen «un conjunto de recursos, esfuerzos y acciones», encaminados a «transformar una situación existente en otra deseada, que contribuya al desarrollo del territorio donde actúa, e impacte en la calidad de vida de la población», por medio de la potenciación de las capacidades de los grupos y actores participantes, así como del aprovechamiento de los recursos endógenos para la solución de las problemáticas planteadas. Por tanto, dichas pretensiones resultan coherentes con los vínculos que fortalecen el movimiento cooperativo y coadyuvan a la realización de la responsabilidad social que también le es inherente.

No obstante, la forma jurídica elegida por el legislador para que se formalicen este tipo de proyecto es ambigua. De una «asociación contractual» en Derecho resulta, por antonomasia, una forma asociativa o societaria, o sea, una nueva persona jurídica distinta de los contratantes, cualquiera que sea su naturaleza y régimen jurídico. En adición a esta contradicción, que supone la negativa expresa del legislador de conferir la personalidad jurídica al «proyecto» creado, se aprecia otra que potencia las ambigüedades en la preceptiva citada, en tanto el ar-

título 27 del recién publicado D33/21 señala que «El proyecto de desarrollo local tiene identidad propia a todos los efectos legales, con respecto a las personas naturales o jurídicas que, como titulares, lo gestionan».

Los efectos de esta última consideración legal se extienden a la creación de cuentas bancarias (Banco Central de Cuba, Resolución No. 147/2021), a la tributación separada (Ministerio de Finanzas y Precios, Resolución No.114/2021) y a la contratación de fuerza de trabajo (D33/21, artículo 28). Por tanto, los proyectos operan *de facto* como personas jurídicas, por medio de sus representantes (D33/21, artículo 26, apartado segundo), aunque no lo sean *de iure*, pues queda a la vista que tienen patrimonio individualizado, ejercen derechos y contraen obligaciones.

Podría llegar a ser relevante la posibilidad que ofrece el legislador de que la situación descrita sea modificada por el Consejo de la Administración Municipal o el Gobernado, según corresponda, si así lo consideran durante la evaluación de los resultados e impactos obtenidos (D33/21, artículo 30, apartados primero y segundo), otorgándoles «la condición de sujeto con personalidad jurídica», de conformidad con lo establecido «en la legislación vigente» (D33/21, artículo 30, apartado tercero).

Siendo de interés a efectos de este trabajo los proyectos en los que las cooperativas intervienen junto a otras entidades —de igual o diferente naturaleza— es menester tratar el régimen jurídico aplicable a la referida «asociación contractual». En tal sentido, el apartado primero del artículo 26 del mentado Decreto dispone que a la creación y funcionamiento de esta peculiar institución «se aplica lo que establecen las normas vigentes sobre contratación económica».

Del examen de la regulación fundamental para esta actividad en Cuba, el Decreto-Ley 304 «De la contratación económica» (DL304/12) y el Decreto 310 «De los tipos de contratos» (D310/12), ambos del año 2012, resalta la existencia en este último (Título XIII, sobre «Contratos de Cooperación») de los «Contratos de Producción Cooperada de Bienes y Servicios», instrumentos jurídico que están destinados a la realización de proyectos u objetivos concretos (artículo 111) y que se asocian al desarrollo de una producción o la prestación de un servicio que represente un ahorro para el país, sustituyendo importaciones y fomentando exportaciones (artículo 113, inciso a). Por medio de este tipo de contratos se le suministra a las cooperativas tecnologías, materias primas, equipamientos, productos semielaborados y/o asistencia técnica, para ser transformados por ellas en nuevos productos o servicios que a su vez se insertan en una cadena de valor. Todo ello permite a las coo-

perativas obtener mejores dividendos que al operar por su cuenta en el mercado.

Teniendo en cuenta las carencias legislativas ya apuntadas en materia de convenios y acuerdos de intercooperación entre cooperativas, ha sido este el instrumento jurídico más ajustado para canalizar los encadenamientos productivos entre sujetos del sector estatal y los del sector no estatal, así como para encauzar los proyectos que materializan las estrategias de desarrollo⁶. Al margen de las limitaciones que desde la esencia cooperativa se le pueda atribuir al mecanismo, hasta el momento es —*de iure* y *de facto*— el instrumento jurídico que ha contribuido a la inserción de las cooperativas cubanas en estos espacios.

La problemática expuesta también estará presente en los casos de atribución de personalidad jurídica al proyecto. La fórmula de actuar «de conformidad con lo establecido en la legislación vigente» (D33/21, artículo 30, apartado tercero) es imprecisa por su amplitud, y procurar su precisión aplicando «lo que establecen las normas vigentes sobre contratación económica» (D33/21, artículo 26 apartado primero) no conduce a soluciones viables, toda vez que en tal rama no existe contrato que tenga previsto dar paso a la creación de un nuevo ente.

En resumen, la posibilidad de las cooperativas de involucrarse con otros actores, a través de proyectos de desarrollo local, posee aptitudes para contribuir a la realización del principio reconocido en la legislación cooperativa cubana vigente de «cooperación entre cooperativas y otras entidades». No obstante, la concepción jurídica de estas herramientas destinadas al desarrollo territorial presenta ambigüedades y complejidades que —de momento— no permiten mayores precisiones. La práctica puede llegar a ser el mejor criterio de la verdad, siempre y cuando con ella se contribuya a consolidar la naturaleza de los vínculos cooperativos.

Atendiendo a las últimas «30 medidas priorizadas para dinamizar la producción agropecuaria en Cuba» (MINISTERIO DE LA AGRICULTURA 2021), concretamente en el «Sistema Cooperativo Agropecuario» se

⁶ Debemos destacar que, desde un enfoque relacional de actores que intervienen en los vínculos económicos en Cuba, se encuentra más estudiada y desarrollada la idea de colaboración-cooperación de los sujetos no estatales con el Estado y sus empresas, que entre los propios sujetos no estatales. Esto último responde al papel preponderante que el diseño constitucional le confiere al Estado, así como al carácter complementario atribuido a las formas de gestión no estatal (CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DE CUBA 2019, Título II «Fundamentos Económicos», artículos del 18 al 31).

ha orientado en el numeral 23 «Evaluar en el reordenamiento del sistema cooperativo, la organización, funcionamiento y modelo de gestión de la cooperativa, que aseguren su adecuado funcionamiento con autonomía». Concretamente, respecto al principio que nos ocupa, el inciso d) del propio numeral indica «Ratificar y fomentar de inmediato que los productores agropecuarios y cooperativas, de forma independiente o conjunta, arrienden establecimientos para la venta minorista de sus producciones y las de terceros, después de cumplir sus compromisos».

Tales medidas, hacen recurrentes experiencias anteriores —descritas en el epígrafe precedente— que hasta la fecha no han logrado un florecimiento generalizado de la cooperación entre cooperativas. Surge ahora otro intento para impulsar el sector cooperativo, que concibe formas conjuntas de hacer, mediante las cuales se pueden repetir viejos esquemas contractuales o, por el contrario, avanzar en la dirección de la verdadera cooperación. Para ello, son tan importantes los avances legislativos, como que la asesoría jurídica que reciban las cooperativas sea creativa, consecuente y especializada.

En tal sentido, se advierte también entre las nuevas Medidas ya citadas, la de «Evaluar dentro de la política actual sobre la asesoría jurídica a las cooperativas, disponer de asesores jurídicos propios cuando sea posible, lo cual las situaría en igualdad de condiciones con la empresa estatal». A criterio de los autores, la condición de «asesor propio» de una cooperativa, no le garantiza al jurista el dominio de las herramientas del Derecho Cooperativo o de otras igual de necesarias para potenciar la intercooperación. No obstante, es cierto que la cercanía a la cooperativa puede contribuir a un control más efectivo por ella de la labor del asesor, a la vez que debería entidad responsabilizarse con la formación/especialización de este.

En cualquier caso, es pertinente que la labor del asesor jurídico de una cooperativa sea proactiva, aprovechando las posibilidades que ofrecen el Derecho en general, y el ordenamiento jurídico cubano en particular, para potenciar la identidad de las cooperativas, mediante la orientación, redacción y supervisión de acuerdos de intercooperación o convenios de colaboración entre cooperativas. Estos instrumentos de naturaleza no lucrativos potencian las alianzas entre cooperativas por su libre voluntad; les propician trabajar de forma coordinada para mutuo beneficio; y contribuyen a fraguar relaciones de confianza en pos de futuras integraciones. Además, la efectividad de estos instrumentos para la cooperación puede incrementarse, si los asesores jurídicos orientan y supervisan que se respalden mediante las normas internas de las cooperativas que intervengan, no solo mediante sus Estatutos,

sino también a través de sus Reglamentos Internos y, en general, por medio de los acuerdos de las Asambleas.

V. Conclusiones

1. El principio de «cooperación entre cooperativas», a pesar de su eminente proyección relacional, cuenta con algunos elementos que contribuyen a su apego a la identidad cooperativa: mantiene el centro de atención en la relación/deber hacia los socios; la proyección de cooperación, amén de las motivaciones puntuales, ha de suponer un fortalecimiento para el movimiento; y todos estos vínculos deben potenciar el movimiento a escala global. Sobre estas bases esenciales, su alcance jurídico —amén de lo dispuesto en cada ordenamiento jurídico— confluye hacia la unidad bajo la forma de los negocios jurídicos (contratos y convenios), ya sea para dar lugar a relaciones jurídicas de complementariedad o a la creación de otra persona jurídica que satisfaga las necesidades socioeconómicas de las organizaciones que cooperan.
2. En el sector agropecuario de la economía cubana, se cuenta con referencias de la década de los años 80 del siglo pasado sobre formas de cooperación entre cooperativas. Sin embargo, estas estructuras manifestaron un escaso arraigo, resultante del hecho fundamental de no haber emanado de la iniciativa consciente y espontánea de los trabajadores de las cooperativas de base, sino promovidas y creadas desde la dirección política del país, alejándolas de la identidad del movimiento. Otras experiencias más recientes, surgidas al calor del proceso de actualización del modelo socioeconómico cubano, tampoco han contado con un marco legal apropiado, ni con la regular utilización de instrumentos jurídicos innovadores de creación propia, que ayuden a encauzar su consolidación.
3. En la legislación cooperativa cubana vigente han sido contemplados el «contrato» y el «convenio» como los dos instrumentos jurídicos fundamentales para materializar la «colaboración entre cooperativas y otras entidades». Sin embargo, es tan común entre las cooperativas cubanas encontrar la utilización del primero, como escaso el uso del segundo. Dicha disparidad desdice la posibilidad de que se configuren, a corto o mediano plazo, genuinos vínculos de intercooperación que den lugar a organizaciones superiores propias del movimiento,

lo cual tampoco reconoce el ordenamiento jurídico. Para que así ocurra, debe comenzarse a entender la cooperación entre cooperativas como un proceso resultante de la consciente voluntad de las partes. A este propósito podría contribuir la labor creativa y movilizadora del asesor jurídico, aprovechando las puertas que se abren con los Contratos de Producción Cooperada de Bienes y Servicios, con los proyectos de desarrollo local, y con las medidas priorizadas para dinamizar la producción agropecuaria.

Bibliografía

- AIZEGA ZUBILLAGA, J. M. y VALIÑANI GONZÁLEZ, E. 2003. «Las cooperativas de segundo grado, grupo cooperativo y otras formas de colaboración». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 79: 7-33. Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=36707901>, en fecha 20 de mayo de 2021.
- ALEXY, R. 1988. «Sistema jurídico, principios jurídicos y razón práctica». *Doxa, Cuadernos de Filosofía del Derecho*, 5: 143. DOI: <https://doi.org/10.14198/DOXA1988.5.07>
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 1995. «DECLARACIÓN SOBRE LA IDENTIDAD COOPERATIVA», Manchester, 1995. Recuperado de <http://www.elhogarobrero1905.org.ar>, el 12 de diciembre de 2009.
- APOCOOP. 2017. Informe de Evaluación Intermedia Externa Proyecto «Gestión Cooperativa en el Sector Agropecuario en Cuba». La Habana.
- CASTRO RUZ, R. 2017. «Discurso pronunciado por el General de Ejército Raúl Castro Ruz, Primer Secretario del Comité Central del Partido Comunista de Cuba y Presidente de los Consejos de Estado y de Ministros, en la clausura del IX Período Ordinario de Sesiones de la VIII Legislatura de la Asamblea Nacional del Poder Popular», La Habana, 14 de julio de 2017, Versiones Taquigráficas del Consejo de Estado. *Periódico Granma*, 15 de julio de 2017
- CRACOGNA, D. 2015. «La legislación cooperativa latinoamericana en el marco del plan para una década cooperativa de la Alianza Cooperativa Internacional». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 117: 12-33. DOI: https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2015.v117.48416
- CRUZ REYES, J. 2012. «Cooperativas de segundo grado en Cuba (experiencia de 1982/86)», ponencia presentada en el VIII Congreso Internacional de Derecho Agrario, La Habana, 24, 25 y 26 de abril de 2012.
- CUBADEBATE. 2016. Cierran temporalmente el mercado mayorista El Trigal. Recuperado de <http://www.cubadebate.cu/noticias/2016/05/12/cierran-el-mercado-mayorista-el-trigal/>, el 12 de septiembre de 2017.
- DELGADO VERGARA, T. 2014. «Artículo 47». En PÉREZ GALLARDO, L. (Director). *Comentarios al Código Civil cubano. Tomo I. disposiciones prelimina-*

- res. *Libro Primero. Relación Jurídica, Vol. II (artículo del 38 al 80)*. 103-114. La Habana: Editorial Félix Varela.
- FIDALGO, A. 2016. Colaboración y Cooperación. Recuperado de <https://innovacioneducativa.wordpress.com/2016/03/07/colaboracion-y-cooperacion/>, en 15 de mayo de 2021.
- GARCÍA MARQUETTI, W. 2021. Apocoop, un proyecto para el desarrollo de Artemisa, 17 de febrero. Recuperado de <http://www.acn.cu/especiales-acn/>, el 25 de mayo de 2021.
- GARCÍA MÜLLER, A. 2017. *Derecho cooperativo y de la Economía Social y Solidaria*. Mérida — Bogotá: Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria.
- HENRÿ, H. 2013. *Orientaciones para la legislación cooperativa*. Oficina Internacional del Trabajo. 2.a edición. Ginebra: OIT.
- LABRADOR MACHIN, O. 1998. *La eficiencia económica de las cooperativas tabacaleras en los marcos de la reestructuración de la economía cubana*, Tesis en opción al grado de Doctor en Ciencias Económicas, Universidad de Pinar del Río.
- MACÍAS RUANO, A. J. 2017. «La intercooperación representativa en España. Evolución y expansión». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Monográfico*, 126: 133-153. DOI: 10.5209/REVE.59768
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. 2012. «Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 46: 133-146. DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc-46-2012pp133-146>
- MINISTERIO DE FINANZAS y PRECIOS. 2017. Aprobada extinción de Cooperativa de servicios contables SCENIUS. Recuperado en <http://www.cubadebate.cu/noticias/2017/08/07/aprobada-extincion-de-cooperativa-de-servicios-contables-scenius/#.Wb54j3uR7mM>, el 12 de septiembre de 2017
- MINISTERIO DE LA AGRICULTURA. 2021. Las 30 medidas priorizadas para dinamizar la producción agropecuaria en Cuba. Recuperado de <https://www.minag.gob.cu/node/3475>, el 23 de mayo de 2021.
- NOVA GONZÁLEZ, A., PREGO REGALADO, J.C. y ROBAINA ECHEVARRÍA, L. 2020. «El encadenamiento productivo-valor en Cuba. Antecedentes y actualidad. Proyecto APOCOOP». *Estudios de Desarrollo Local*. Vol. 8, No. 1, abril, La Habana.
- ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT) 2002. RECOMENDACIÓN 193, «Promoción de las Cooperativas». Ginebra.
- PREGO REGALADO, J. C. y UGALDE CRESPO, L. 2015. «Las cooperativas de segundo grado en el sistema agroalimentario cubano y el papel del marketing de relación». *Revista de Cooperativismo y Desarrollo*, 3(2): 134-145. Recuperado de <http://coodes.upr.edu.cu/index.php/coodes/article/view/98>, el 20 de mayo de 2021.
- ROGEL VIDE, C. y PÉREZ GALLARDO, L. 2014. «Artículo 49». En PÉREZ GALLARDO, L. (Director). *Comentarios al Código Civil cubano. Tomo I. disposiciones preliminares. Libro Primero. Relación Jurídica, Vol. II (artículo del 38 al 80)*. 123-161. La Habana: Editorial Félix Varela.

- SÁNCHEZ PACHÓN, L. A. 2017. «Los acuerdos de intercooperación como mecanismo jurídico de integración de cooperativas». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, 126: 154-176. DOI: 10.5209/REVE.58616
- TORGA HERNÁNDEZ, N. y RODRÍGUEZ MUSA, O. 2014. «La cooperativa de segundo grado: perspectivas para su desarrollo en Cuba». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 48: 81-102. DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc-48-2014pp81-102>
- PUIG MENESES, Y. 2017. Autoridades explican nuevas medidas respecto a cooperativas no agropecuarias. Recuperado en <http://www.cubadebate.cu/noticias/2017/08/09/autoridades-explican-nuevas-medidas-respecto-a-cooperativas-no-agropecuarias/>, el 12 de septiembre de 2017
- RODRÍGUEZ MUSA, O. y HERNÁNDEZ AGUILAR, O. 2020. «Unificación del sector cooperativo cubano. Apuntes críticos a la luz de los principios cooperativos». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 37: 81-103. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.37.17757
- VALDÉS DÍAZ, C. 2006. «Causas de las relaciones jurídicas civiles». En VALDÉS DÍAZ, C. (coord.) *Derecho Civil. Parte General*. 213-274. La Habana: Editorial Félix Varela.

Legislación

- Constitución de la República de Cuba. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Edición Extraordinaria N.º 5, La Habana, 10/4/2019.
- Decreto-Ley 304 «De la contratación económica». *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Ordinaria No. 062 de 27 de diciembre de 2012.
- Decreto-Ley No. 305 «De las Cooperativas No Agropecuarias». *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Extraordinaria, No. 53 de 11 de diciembre de 2012.
- Decreto-Ley No. 365 «De las Cooperativas Agropecuarias». *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Ordinaria, No. 37, de 24 de mayo de 2019.
- Decreto-Ley No. 366 «De las Cooperativas no Agropecuarias», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Ordinaria No. 63, de 30 de agosto de 2019.
- Decreto No. 309 «Reglamento de las Cooperativas no Agropecuarias de Primer Grado». *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Extraordinaria, No. 53 de 11 de diciembre de 2012.
- Decreto 310 «De los tipos de contratos». *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Ordinaria No. 062 de 27 de diciembre de 2012.
- Decreto No. 354 «Reglamento del Decreto-Ley De las Cooperativas Agropecuarias». *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Ordinaria No. 37 de 24 de mayo de 2019.
- Decreto No. 356 «Reglamento de las Cooperativas no Agropecuarias», *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, Ordinaria No. 63, de 30 de agosto de 2019.
- Decreto No. 33 «Para la gestión estratégica del desarrollo territorial». *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, No. 40 Ordinaria de 16 de abril de 2021.

Resolución No. 147 del Banco Central De Cuba. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, No. 54 Ordinaria de 13 de mayo de 2021.

Resolución No. 114 «Procedimiento para el funcionamiento presupuestario del desarrollo territorial y el tratamiento tributario, financiero, de precios y contable aplicable a los proyectos de desarrollo local». Ministerio de Finanzas y Precios. *Gaceta Oficial de la República de Cuba*, No. 54 Ordinaria de 13 de mayo de 2021.

Tributación de las cooperativas de segundo grado en los regímenes común y foral¹

(Taxation of second-degree cooperatives in the common State tax system and the Basque regional tax system)

Marina Aguilar Rubio²
Universidad de Almería (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp129-147>

Recibido: 25.05.2021
Aceptado: 16.09.2021

Sumario: I. Introducción. II. Marco normativo. III. La tributación de las operaciones de constitución de una cooperativa de segundo grado o de incorporación a una ya existente. 3.1. Mediante aportación dineraria. 3.2. Mediante aportación no dineraria o de rama de actividad. IV. Régimen tributario de las cooperativas de segundo grado en función de su clasificación fiscal. 4.1. Cooperativas de segundo grado fiscalmente protegidas. 4.2. Cooperativas de segundo grado con especial protección fiscal. V. Tratamiento de las operaciones con socios y con terceros. VI. Recapitulación. VII. Bibliografía.

Summary: I. Introduction. II. Regulatory framework. III. Taxation of the operations of setting up a second-degree cooperative or of incorporation into an existing one. 3.1. By means of a monetary contribution. 3.2. By means of a non-monetary contribution or contribution of a branch of activity. IV. Tax regime of second-degree cooperatives according to their tax classification. 4.1. Second-degree cooperatives for tax purposes. 4.2. Second-degree cooperatives with special tax protection. V. Treatment of transactions with members and with third parties. VI. Recapitulation. VII. Bibliography.

Resumen: El Sexto Principio Cooperativo establece que las cooperativas sirven mejor a sus socios y al propio movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales. Esta «cooperación entre cooperativas» se ha manifestado habitual-

¹ Versión revisada y adaptada de la conferencia pronunciada por la autora en el Congreso de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo y la Academia Vasca de Derecho: *El principio de cooperación entre cooperativas. Consecuencias jurídicas y económicas derivadas de su aplicación práctica*, celebrado en la Universidad de Deusto, en modo virtual, los días 18 y 19 de noviembre de 2020.

² Profesora Titular de Derecho Financiero y Tributario. Universidad de Almería. Email: magui@ual.es.

mente en la creación de cooperativas de segundo o ulterior grado. En este trabajo se analiza la fiscalidad de las cooperativas de segundo grado, centrándonos en las tres cuestiones que nos parecen fundamentales en este tema: los tributos que gravan la constitución de una cooperativa de segundo grado o la incorporación a una ya existente; el régimen fiscal que corresponde a una cooperativa de segundo grado según su calificación a estos efectos; y, por último, el tratamiento tributario de las operaciones de la cooperativa con socios y con terceros.

Palabras clave: Cooperativas de segundo grado, tributación, Impuesto sobre Sociedades

Abstract: The Sixth Cooperative Principle states that cooperatives best serve their members and the cooperative movement itself by working together through local, regional, national and international structures. This «cooperation among cooperatives» has usually manifested itself in the creation of second or subsequent degree cooperatives. This paper analyses the taxation of second-degree cooperatives, focusing on the three issues which seem to be fundamental in this matter: the taxation of the establishment of a new second-degree cooperative or the incorporation into an existing one; the tax regime which corresponds to a second-degree cooperative according to its qualification for this purpose; and, finally, the tax treatment of the cooperative's operations with members and with third parties.

Keywords: Second degree cooperatives, tax, income tax.

I. Introducción

La utilización de técnicas de concentración empresarial es una herramienta importantísima para las empresas en el contexto actual de mercados globalizados. Las sociedades cooperativas no son ajenas a esta tendencia a la globalización y a la liberalización de las economías, por lo que se hacen necesarias formas empresariales mayores, más competitivas y dinámicas, que permitan mejorar la competitividad y asegurar la supervivencia. Evidentemente, las opciones de integración empresarial no están exentas de riesgos. Se han señalado, como más destacados, el distanciamiento de la base social y la burocratización y obsolescencia del proyecto (Rosembuj 1988, 169). Ello no obstante, parecen más convenientes que problemáticas y, en algunos sectores, como el agroalimentario, resultan imprescindibles no solo para el progreso sino, incluso, para la propia supervivencia en los nuevos mercados.

Nuestro ordenamiento jurídico permite a las cooperativas asociarse entre sí, bajo el mismo principio de cooperación, formando cooperativas de segundo grado que, a su vez, pueden asociarse y constituir nuevas cooperativas de ulterior grado³. En contraposición se ha acuñado legalmente la expresión cooperativas de primer grado para designar a las que no están formadas, salvo excepciones, por otras cooperativas. La cooperativa de segundo grado es una de las figuras que pretende atender la necesidad de una efectiva integración empresarial. La cooperativa de segundo grado constituye un tipo legal de sociedad cooperativa en torno a la cual se organizan la mayor parte de los procesos de integración cooperativa⁴.

La creación de cooperativas de segundo o ulterior grado ha sido la fórmula de cooperación más utilizada por las cooperativas: en pri-

³ Se distinguen de las llamadas genéricamente asociaciones de cooperativas (uniones, federaciones y confederaciones de cooperativas) que, al amparo del derecho constitucional de asociación, tienen como fin no desarrollar una actividad cooperativizada, sino representar y defender los intereses particulares de sus cooperativas asociadas.

⁴ En la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, se definen como aquellas sociedades cooperativas que se componen de cooperativas de la misma o distinta clase y, en su caso, de socios de trabajo, empresarios individuales y otras entidades, con el objeto de promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de los socios, y reforzar e integrar la actividad económica de los mismos (art. 77.1). El artículo 146.1 de la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de cooperativas de Euskadi, las define por su objeto, que es «completar, promover, coordinar, reforzar o integrar la actividad económica de las entidades miembros y del grupo resultante en el sentido y con la extensión o alcance que establezcan los estatutos».

mer término, por la tradición normativa y doctrinal (todas las legislaciones que inciden en la materia cooperativa regula esta fórmula como un modelo propio de organización empresarial cooperativa); y, en segundo término, por una denominada interpretación «purista» de algunos principios cooperativos, como el Segundo, de control democrático, que no parecía casar con otras fórmulas de integración cooperativa más profundas como las fusiones (Peris García 2002, 71).

Esta visión ha sido ampliamente superada y no podemos desconocer que el Sexto principio cooperativo viene a establecer que estas sociedades sirven mejor a sus socios y al propio movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, regionales, nacionales e internacionales. Este principio de cooperación entre cooperativas ha sido recogido de manera implícita o explícita en todas las leyes sustantivas que regulan las sociedades cooperativas en España.

La regulación actual de las cooperativas de segundo grado en nuestras Leyes más modernas se caracteriza por la amplitud funcional, por lo que la colaboración empresarial podrá ser tan intensa como admitan las entidades que las integran, aunque sin llegar a anular o prescindir de la fisonomía de cada miembro agrupado (Gadea Soler 2010, 252). En cada caso, la determinación concreta del modo de vinculación querida, así como su grado de intensidad, queda reservada a la autonomía de la voluntad en el marco de la amplia configuración del fin social establecido por el legislador (Embido Irujo 1998, 227), por lo que serán los estatutos los que establezcan el grado de vinculación entre las entidades participantes, pudiendo esta limitarse a una mera colaboración o a alcanzar una concentración empresarial en sentido propio (Alfonso Sánchez 2000, 269; Gadea Soler 2010, 252).

Este trabajo tiene como objeto analizar la fiscalidad de las cooperativas de segundo grado. No es posible, en un trabajo de estas características, tratar todas las cuestiones que pueden surgir y mucho menos hacerlo en profundidad, por lo que nos centraremos en aquéllas que nos parecen de mayor interés. Ello exige acercarnos, al menos, a tres situaciones diferentes que nos parecen fundamentales en el estudio de la cuestión: en primer lugar, los tributos que gravan la constitución de una cooperativa de segundo grado o la incorporación a una ya existente; en segundo lugar, el régimen fiscal que corresponde a una cooperativa de segundo grado según su calificación a estos efectos; y, por último, el tratamiento tributario de las operaciones de la cooperativa con socios y con terceros.

II. Marco normativo

La realidad de las cooperativas de segundo grado se ve afectada, como no, por el panorama legislativo español en materia de cooperativas, donde coexisten dieciséis leyes autonómicas aplicables exclusivamente en su territorio, la ley de sociedades cooperativas estatal, de carácter supletorio, además de algunas leyes consideradas sectoriales. En la medida en que no es posible un análisis pormenorizado de cada una de las normas que inciden en la cuestión, respecto de los aspectos sustantivos, hemos optado por centrar el análisis en la Ley 27/1999, de Cooperativas del Estado (en adelante, LCOOP), como referente general y a la Ley de 11/2019 de Cooperativas de Euskadi (en adelante LCE).

En cuanto al ámbito fiscal, partiremos de la Ley 20/1990, de régimen fiscal de cooperativas estatal, señalando, por supuesto, dónde se regulan esas cuestiones en la Norma Foral 6/2018, de régimen fiscal de cooperativas de Vizcaya (en adelante, NF 6/2018) y las diferencias, en su caso. En ambos supuestos, será de aplicación supletoria, para lo no regulado en ellas la Ley 27/2014, del Impuesto sobre Sociedades estatal y la Norma Foral 11/2013, del Impuesto sobre Sociedades de Vizcaya (LIS y NFIS respectivamente). Por último, cuando nos refiramos a cuestiones que entran en el hecho imponible del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, trataremos tanto el Real Decreto Ley 1/1993 que contiene el Texto Refundido estatal como la Norma Foral 1/2001 del impuesto (LITPAJD y NFITPAJD)⁵.

III. La tributación de las operaciones de constitución de una cooperativa de segundo grado o de incorporación a una ya existente

Las operaciones de constitución o incorporación a una cooperativa de segundo grado se pueden realizar a través de aportaciones dinerarias o de rama de actividad.

⁵ Nos referiremos solamente a las normas forales de Vizcaya para no hacer reiteraciones que dificulten la lectura del trabajo, dada la similitud de las regulaciones de las tres forales diputaciones vascas e, incluso, de estas con la legislación fiscal estatal.

3.1. *Mediante aportación dineraria*

Los actos de constitución, ampliación de capital, fusión y escisión entran en el hecho imponible del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, quedando exentas de la modalidad de operaciones societarias, lo que no las excluye de cumplir con las formalidades del impuesto⁶. En la modalidad de actos jurídicos documentados, se devenga exclusivamente la cuota fija por la formalización de documentos en escritura pública, al no haberse previsto de forma expresa su exención de acuerdo con el art. 33.1 Ley 20/1990 y dado que el gravamen variable es incompatible con la sujeción a la modalidad de operaciones societarias, del que la cooperativa se encuentra exenta, en atención al 31.2 LITPAJD y al art. 44.1.b) de la NFITPAJD. En lo que respecta a las operaciones de reestructuración empresarial, no están sujetas a la modalidad de operaciones societarias según disponen el art. 19.2 LITPAJD y el 31.2 NFITPAJD para cualquier tipo de entidad, lo que abarca tanto a las cooperativas con algún tipo de protección como las no protegidas. Y están exentas de transmisiones patrimoniales onerosas y actos jurídicos documentados por aplicación del art. 45.I.B.10 y 58.10 de las mismas normas estatal y foral.

De esta manera, únicamente quedan sujetas y no exentas de esta modalidad del impuesto las reducciones de capital y las disoluciones de sociedades si suponen la devolución de aportaciones a favor de los socios, y siempre que no se realicen en el ámbito del Régimen fiscal especial de operaciones de reestructuración empresarial previsto en la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

3.2. *Mediante aportación no dineraria o de rama de actividad*

En cuanto al Impuesto sobre Sociedades, el capítulo VII del título VII de la LIS regula el régimen fiscal especial de las fusiones, escisiones, aportaciones de activos, canje de valores y cambio de domicilio social de una Sociedad Europea o una Sociedad Cooperativa Europea de un

⁶ En el ámbito estatal, en relación a la modalidad de operaciones societarias, exención:

Para las cooperativas protegidas en virtud del art. 33.1. a) Ley 20/1990.

Para las demás cooperativas lo regula también el art. 45.I.B.11 LITPAJD.

Y en el ámbito foral:

Para las cooperativas protegidas en virtud del art. 38.1. a) NF 6/2018.

Para las demás cooperativas lo regula también el art. 58.14 NF LITPAJD.

Estado miembro a otro de la Unión Europea y una regulación semejante contiene el capítulo VII del Título VI de la Norma Foral del mismo impuesto. Al respecto, el artículo 76.6 de la LIS y el 111.1 NFIS establecen que este régimen será aplicable a las operaciones en las que inter vengan contribuyentes del IS, que no tengan la forma jurídica de sociedad mercantil, siempre que produzcan resultados equivalentes a los derivados de las operaciones mencionadas.

De acuerdo con lo anterior, el citado régimen especial podría resultar aplicable, en caso de cumplir los requisitos exigidos para ello, a la operación de aportación no dineraria por parte de la sociedad cooperativa a otra.

Estos requisitos serían:

1.º La aportación de una rama de actividad entendida como «conjunto de elementos patrimoniales de activo y pasivo que formen una unidad económica, en sentido de una explotación con organización propia que le permita funcionar con autonomía» (art. 76.4 LIS y en sentido similar, aunque la redacción no coincida literalmente, el art. 101.4 NFIS). Ello no implica necesariamente independencia, al poder estar integrado dicho conjunto patrimonial en otra organización superior pero sí que cabe distinguirla de un «simple bloque patrimonial», cual es el caso de unas fincas que por sí solas no son, en absoluto, un conjunto capaz de funcionar por sus propios medios.

Esto es, en la medida en que las cooperativas de primer grado dispusieran de una organización de medios materiales y personales que determinaran la existencia de una organización separada y autónoma, en los términos antes referidos, para la realización de la actividad, que aporta a la cooperativas de segundo grado de nueva creación o ya existente —que podrá seguir realizando la misma actividad en condiciones análogas—, la operación planteada reuniría los requisitos establecidos en el artículo 76.3 LIS y 101.3 NFIS para poder acogerse al régimen fiscal especial previsto tanto en la LIS como en la NFIS.

2.º La existencia de motivos económicos válidos para realizar la operación. No se aplicará el citado régimen tributario cuando la operación realizada tenga como principal objetivo conseguir una ventaja fiscal. Motivos tales como la reestructuración o racionalización de las actividades económicas de las entidades que participan en la operación son los que justifican la neutralidad de la fiscalidad (art. 89.2 LIS y 114.4 NFIS).

El fundamento del régimen especial es conseguir un papel neutral de la fiscalidad en estos supuestos, en el sentido de que la fiscalidad

no sea un freno ni un estímulo en la toma de decisión de las empresas sobre operaciones de reorganización cuando la causa que impulsa su realización se sustenta en motivos económicos válidos. Por el contrario, cuando la causa que impulsa la realización de dichas operaciones es meramente fiscal, esto es, su finalidad es conseguir una ventaja fiscal al margen de cualquier razón económica diferente, no es de aplicación el régimen especial (Consulta DGT V1023-18 de 24 de abril).

Esto supone, por tanto, que la operación de aportación no dineraria proyectada pueda acogerse al régimen especial de operaciones de reestructuración societaria, por lo que, siguiendo lo dispuesto en el art. 77.1 LIS y el art. 102.1 NFIS, las cooperativas de primer grado no integrarán en las bases imponibles del período impositivo en que se lleve a cabo la operación de reestructuración renta alguna derivada de la transmisión de la mencionada rama de actividad, salvo renuncia por el propio obligado tributario a la aplicación del mismo, a pesar de cumplirse los requisitos legalmente establecidos (arts. 77.2 LIS y 102.2 NFIS).

En el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, la calificación anterior determina la no sujeción a la modalidad de operaciones societarias de dicho impuesto. Y ello se complementa con la exención de las operaciones de las otras dos modalidades del impuesto: transmisiones patrimoniales onerosas y actos jurídicos documentados. Los arts. 19 LITPAJD y 31 NFITPAJD, determinan en su apartado 2 que no estarán sujetas las operaciones de reestructuración. El art. 21 y el art. 33 de estas normas determinan que, a los efectos del gravamen sobre operaciones societarias, tendrán la consideración de operaciones de reestructuración las operaciones de fusión, escisión, aportación de activos y canje de valores definidas, actualmente, en el art. 76 LIS y en el art. 83 NFIS. Y, por último, el apartado 10 del artículo 45.I.B) y el art. 58.10 de las normas reguladoras del ITPAJD a nivel estatal y foral respectivamente, declaran exentas de este impuesto las operaciones societarias a que nos referíamos en el art. 19.2, y 31.2 en el ámbito foral, en cuanto al gravamen por las modalidades de transmisiones patrimoniales onerosas o de actos jurídicos documentados.

Conforme a la normativa expuesta, y dado que la operación de aportación no dineraria de rama de actividad para constituir o integrarse en una cooperativas de segundo grado tiene la consideración de operación de reestructuración, siempre que se realice por motivos económicos válidos, dicha calificación conlleva, a efectos del ITPAJD, la no sujeción a la modalidad de operaciones societarias de dicho impuesto,

lo cual podría ocasionar su sujeción a la modalidad de transmisiones patrimoniales onerosas. No obstante, para que esto no suceda, la no sujeción a la modalidad de operaciones societarias se complementa con la exención de las operaciones de reestructuración de las otras dos modalidades del impuesto: transmisiones patrimoniales onerosas y actos jurídicos documentados.

Es de capital importancia para las entidades participantes ajustarse a los requisitos regulados en el art. 76 LIS para ser considerada operación societaria exenta. De otro modo, las Comunidades Autónomas, sujetos activos del ITPAJD pueden girar liquidaciones por este tributo. Estos requisitos se recogen en el art. 101 NFIS.

Si esta aportación es de terrenos, entraría en juego el Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana El art. 104.2 del Real Decreto Legislativo 2/2004, de 5 de marzo, que aprueba el texto refundido de la Ley Reguladora de las Haciendas Locales y el art. 1.2 de la Norma Foral 8/1989 del mismo impuesto, establecen que aquellas aportaciones de terrenos que efectúen las cooperativas de base que tengan la consideración de rústicas a efectos del Impuesto sobre Bienes Inmuebles no estarán sujetas al IIVTNU.

No obstante, si entre los terrenos aportados existiera alguno que tuviera la consideración de urbano de acuerdo con lo dispuesto en los párrafos anteriores, la disposición adicional segunda de la LIS regula el régimen del IIVTNU en operaciones de reestructuración empresarial, estableciendo la no sujeción al impuesto con ocasión de las transmisiones de terrenos de naturaleza urbana derivadas de operaciones a las que resulte aplicable el régimen especial regulado en Capítulo VII del Título VII de la LIS, a excepción de las relativas a terrenos que no se hallen integrados en una rama de actividad. Esta misma previsión se contiene en el apartado 3 del art.2 de la NFIIVTNU.

En consecuencia, en la medida en la que concurran las circunstancias descritas, se producirá el no devengo y, por tanto, la no sujeción al IIVTNU, pero ello no obsta a que, en la posterior transmisión de los mencionados terrenos se entenderá que el número de años a lo largo de los cuales se ha puesto de manifiesto el incremento de valor, no se ha interrumpido por causa de tal transmisión. Y, por supuesto, si la transmisión de inmuebles urbanos no se considera integrada en una organización empresarial diferenciada para cada conjunto patrimonial, nos encontraremos ante una operación sujeta al IIVTNU.

Asimismo, es preceptiva la comunicación ante el ayuntamiento, previa a la inscripción en el Registro de la Propiedad de un documento que contenga el acto o contrato.

IV. Régimen tributario de las cooperativas de segundo grado en función de su clasificación fiscal

De acuerdo con el art. 35 Ley 20/1990 (que corresponde al 42 NF 6/2018, de igual redacción), para la calificación fiscal de la cooperativa de segundo grado, necesitamos ponderar tres elementos:

- 1.º Para disfrutar de los beneficios inherentes a la condición de protegida, si incurre o no en alguna causa de pérdida de la condición de protegida de las enumeradas en el art. 13 Ley 20/1990, que es el 12 NF 6/2018 con ligeras diferencias que ahora anotaremos en lo que nos interesa.
- 2.º Para disfrutar de los beneficios inherentes a la especial protección, si sus asociadas son cooperativas protegidas, especialmente protegidas, o ambas. Asimismo, si tiene socios que no sean cooperativas.
- 3.º Que, en todo caso, les serán de aplicación los preceptos de la Ley (o de la Norma Foral en su caso) del Impuesto sobre Sociedades que corresponda en lo no regulado en estas leyes.

Se distinguen, pues, dos situaciones: la cooperativa de segundo grado fiscalmente protegida debe cumplir (ella misma) los requisitos del art. 13 Ley 20/1990 o 12 NF 6/2018; mientras que le será de aplicación la regulación de las especialmente protegidas cuando sus cooperativas de base lo sean, esto es, serán estas las que deban cumplir los requisitos establecidos en los arts. 7 a 12 Ley 20/1990 o 4 a 10 NF 6/2018⁷.

La tipificación de las cooperativas como protegidas o especialmente protegidas no requiere declaración administrativa expresa, ni de los Registros de Cooperativas ni siquiera de la Administración Tributaria, debiendo la cooperativa a la vista de lo establecido aplicarse el régimen general cuando no se cumplan las circunstancias tipificadas (art. 37 Ley 20/1990 y art. 14 NF 6/2018).

La Inspección de los Tributos es el órgano facultado para comprobar que concurren las circunstancias o requisitos necesarios para disfrutar de los beneficios tributarios establecidos y, en otro caso, determinar la aplicación del régimen tributario general practicando la

⁷ Los requisitos son específicos para las distintas categorías de cooperativas que pueden ser especialmente protegidas. en el ámbito estatal, estas categorías son: de trabajo asociado, agroalimentarias, de explotación comunitaria de la tierra, del mar y de consumidores y usuarios. en el ámbito foral no están recogidas las cooperativas del mar y sí las de enseñanza y de viviendas.

regularización pertinente (art. 38 Ley 20/1990). Según esto, la incurción en alguna de estas causas de pérdida de protección fiscal no es una infracción tributaria tipificada por lo que no conlleva ningún tipo de sanción. La única consecuencia sería la pérdida de los beneficios fiscales asociados a la condición de fiscalmente protegida y la necesidad de regularización de la situación tributaria si, al momento de realizar las obligaciones tributarias que correspondan, no se había conocido el incumplimiento de los límites del art. 13 Ley 20/1990 o del art. 12 NF 6/2018.

4.1. *Cooperativas de segundo grado fiscalmente protegidas*

Así, ante la variedad y heterogeneidad de los requisitos exigidos en estos preceptos a las cooperativas para ser protegidas, nos hemos centrado en los cuatro que, creemos, pueden presentar mayores problemas para las cooperativas de segundo grado:

- a) Las operaciones con terceros (ap. 10 art. 13 Ley 20/1990 y art. 12 NF 6/2018):

La mayoría de las cooperativas realizan diversas operaciones con terceros por su actividad en el mercado que podrían superar el 50 por ciento del total de operaciones. En efecto, el art. 13.10 Ley 20/1990 y 12.10 NF 6/2018 establece como causa de pérdida de la condición de protegida: «La realización de operaciones cooperativizadas con terceros no socios, fuera de los casos permitidos en las leyes»⁸.

Por lo tanto, la cooperativa debe:

1. Cumplir con el límite dispuesto en la norma sustantiva que le resulte de aplicación.

A estos efectos, habrá que tener en cuenta que las leyes autonómicas regulan, en ocasiones, supuestos específicos de operaciones que tendrán la consideración de operaciones internas o actividad cooperativizada. Entre estos supuestos se cuentan, por ejemplo: las operaciones de venta o presta-

⁸ El ap. 10 de la ley estatal continúa: «así como el incumplimiento de las normas sobre contabilización separada de tales operaciones y destino al Fondo de Reserva Obligatorio de los resultados obtenidos en su realiza. Ninguna cooperativa, cualquiera que sea su clase, podrá realizar un volumen de operaciones con terceros no socios superior al 50 por ciento del total de las de la cooperativa, sin perder la condición de cooperativa fiscalmente protegida».

ción de servicios para el consumo de sus socios o personas con las que sus socios convivan; las operaciones derivadas de acuerdos intercooperativos; o las operaciones de venta de productos o materias desde las cooperativas a las explotaciones de sus personas socias.

2. No superar el 50 por ciento del total de sus operaciones con operaciones con terceros.

Este límite viene referido al total de operaciones de la cooperativa y es lo que ha solido controlar la correspondiente Administración Tributaria. No obstante, cada vez es más frecuente que también controlen de forma previa el cumplimiento de la norma sustantiva de tal forma que, si en esa regulación autonómica el límite es distinto del 50 por ciento podemos encontrar diferencias. La LCE distingue el porcentaje máximo autorizado en función del tipo de cooperativa.

Es destacable, no obstante, la posibilidad establecida por la Ley 20/1990, de solicitar un régimen de excepción de estos límites que podrán autorizar los Delegados de Hacienda. En el caso de Vizcaya, será el Director General de Hacienda, mediante resolución escrita y motivada, quien podrá autorizar que no se apliquen los límites previstos en los artículos anteriores, para la realización de operaciones con terceros no socios cuando, como consecuencia de circunstancias excepcionales no imputables a la propia cooperativa, esta necesite ampliar dichas actividades por plazo y cuantía determinados (art. 13 NF 6/2018).

- b) La contabilización separada de estas operaciones (ap. 10 art. 13 Ley 20/1990):

En el ámbito estatal, el art. 13.10 de la ley 20/1990 considera causa de pérdida de la condición de protegida el incumplimiento de las normas sobre contabilización separada de las operaciones con terceros.

Para cumplir el mandato de contabilización separada de resultados con socios y con terceros, el citado art. 13 remite al cumplimiento de la obligación establecida en la normativa sustantiva, por lo que solo si esta lo contempla se incumpliría el requisito. Sin embargo, hay que tener en cuenta que la D.A.6.^a de la Ley 27/1999 estableció que las cooperativas que no separaran resultados (incluso si su normativa lo permitía) perderían la condición de fiscalmente protegidas.

El art. 13.10 exige para la protección fiscal el cumplimiento de la contabilización separada de los resultados derivados de las operaciones con terceros, no el de todas las exigencias contables derivadas de la normativa legal y reglamentaria. Por tanto, no cualquier incumplimiento acarrearía la pérdida de la protección fiscal. En este punto nos remitimos al capítulo que analiza esta cuestión.

No obstante, sí queremos resaltar que en este punto se ve claramente el llamado *divorcio* entre las leyes sustantivas de cooperativas y la ley fiscal fruto de las incesantes reformas llevadas a cabo en las leyes españolas de cooperativas, que no se han visto acompañadas por una reforma en el régimen fiscal en el mismo sentido. Así, muchas leyes autonómicas autorizan la contabilidad única provocando que las cooperativas que intentan aprovechar su régimen sustantivo en este punto corren el riesgo de perder los beneficios fiscales previstos en la Ley 20/1990. Ello unido a la atenuación de la tributación de las sociedades de capital en España da como resultado que pueda resultar más beneficioso para ellas aplicar el régimen general.

Sin embargo, la LCE no exige la contabilización separada y tampoco se contempla en la NF 6/2018 que regula su régimen fiscal.

- c) El destino al Fondo de Reserva Obligatorio de los resultados de estas operaciones (ap.1 art. 13 Ley 20/1990 y art. 12 NF 6/2018):

La consideración de las actividades de la cooperativa de segundo grado como operaciones con terceros implica, generalmente, que un porcentaje considerable de los rendimientos deben destinarse al Fondo de Reserva Obligatorio, de acuerdo con las leyes sustantivas que sean de aplicación y sus propios Estatutos.

Así, el art. 70.2 a) de la LCE establece que se destinarán al Fondo de Reserva Obligatorio y a la contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público al menos una cuantía global del 30 por ciento de los excedentes disponibles, de los cuales irá al como mínimo 20 por ciento al Fondo de Reserva Obligatorio⁹.

En el caso de que las operaciones fueran calificadas como operaciones con socios, los porcentajes destinados a fondos suelen

⁹ Recordemos que no tienen obligación de separar resultados.

ser muy inferiores y el resto podría destinarse a retornos o reservas de libre disposición.

d) La participación en sociedades mercantiles (ap. 9 art. 13 Ley 20/1990 y art. 12 NF 6/2018):

Implica que, para no perder la protección fiscal:

- Se puedan tener participaciones inferiores al 10 por ciento del capital social de una mercantil, sin ningún problema a nivel estatal y en Vizcaya hasta el 25 por ciento.
- Se puedan poseer participaciones de hasta el 50 por ciento del capital social en Vizcaya y hasta el 40 por ciento en el régimen general, pero entonces, debe justificarse que estas entidades realizan actividades preparatorias, complementarias o subordinadas a las de la propia cooperativa, esto es, que tal participación coadyuva al mejor cumplimiento de los fines cooperativos y no supone una vulneración de los principios fundamentales de actuación de las cooperativas. Y con base en todo ello, obtener una autorización de la Dirección General de Tributos del Ministerio de Hacienda en el régimen general o del Director General de Hacienda en el marco foral.

Pero el conjunto de todas las participaciones no puede exceder del 50 por ciento de los recursos propios de la cooperativa (esto es igual en las dos regulaciones).

4.2. *Cooperativas de segundo grado con especial protección fiscal*

Por su parte, para que una cooperativa de segundo grado pueda ser considerada como especialmente protegida, las cooperativas socias deberán tener tal calificación, según lo dispuesto en los citados arts. 35 Ley 20/1990 y 42 NF 6/2018. Esto es así porque el sistema de protección fiscal exige algunos requisitos referidos a las distintas categorías de cooperativas que las cooperativas de segundo grado no pueden cumplir con sus requisitos por sí mismas, por lo que resulta lógico que el legislador haya ligado la especial protección fiscal, no al cumplimiento por parte de la cooperativa de los requisitos necesarios para la obtención de dicho régimen, sino a la condición fiscal de sus socios¹⁰.

¹⁰ Esta regulación enfatiza «el carácter meramente instrumental de las cooperativas de base que puede tener este tipo de cooperativas, y que claramente, la ley le supone» (Alguacil Marí 2017:11).

Aquí lo que resulta interesante es saber qué pasa cuando una cooperativa de segundo grado integra cooperativas con distinto grado de protección fiscal o cuando alguna de las cooperativas de base pierde la calificación. Es este caso, la bonificación contemplada en el art. 34.2 Ley 20/1990 y art. 26 de la NF 6/2018 (del 50 por ciento de la cuota íntegra de Sociedades) se aplicará exclusivamente sobre la cuota íntegra correspondiente a los resultados procedentes de las operaciones realizadas con las cooperativas especialmente protegidas. Esto significa que las cooperativas de segundo grado serán tratadas, en términos generales, como cooperativas protegidas, aunque podrán aplicar la bonificación prevista para las especialmente protegidas a la parte proporcional de los resultados que provengan de sus operaciones con sus cooperativas socias que tengan este carácter.

V. Tratamiento de las operaciones con socios y con terceros

El tratamiento fiscal de las operaciones vinculadas es otra cuestión relevante en el ámbito de estas sociedades, puesto que las cooperativas son entidades en cuya esencia está mantener constantes relaciones económicas con sus socios. Desde el punto de vista mercantil, las operaciones entre las cooperativas y sus socios son consustanciales a la propia naturaleza de estas sociedades. Por ejemplo, ya hemos comentado que las cooperativas agrarias adquieren bienes o servicios de sus socios para su posterior distribución, con o sin transformación. Las cooperativas aparecen como intermediarias entre los socios y el mercado (Alguacil Marí 2012, 4). Las operaciones cooperativizadas están dentro del curso normal del negocio de lo que se deduce que estas no actúan como entidades independientes de aquéllos; que tienen como objetivo maximizar el bienestar de sus socios y que los contratos de compraventa, prestación de servicios o trabajo se ven mediatizados por la relación societaria conectada con ellos, lo que debería determinar una forma de fijación del precio distinta a las del mercado.

En este punto debemos preguntarnos si las operaciones de la cooperativa con sus socios deben tratarse del mismo modo que las operaciones vinculadas. Si la cooperativa es una mera gestora de los intereses de los socios, los mismos mantienen la titularidad de los bienes que se le encargan a la cooperativa para su gestión. Sin embargo, no puede decirse que esta tesis se acoja de forma pura y nítida. Por un lado, porque no puede negarse la interposición de la persona jurídica de la cooperativa entre el socio y el mercado. Por otro, porque de ser así no existirían criterios diversos para la valoración de las operaciones con los

socios. Existe una norma especial de valoración en el art. 17 NF 6/2018 de aplicación cuando la operación se realiza con socios en el marco de las actividades propias de su objeto social por lo que, en general las operaciones de la cooperativa con sus socios quedarán excluidas del régimen de operaciones vinculadas (Alguacil Marí 2017, 13).

En el mercado de las operaciones cooperativizadas nos encontramos, básicamente, con tres conceptos de valor: valor de mercado, precio efectivo y valor real de liquidación. Las operaciones entre la cooperativa y sus socios son genuinas del modelo cooperativo y entran dentro del curso normas del negocio, distinguiéndose así de las operaciones vinculadas que persiguen disminuir la tributación. El precio utilizado en las operaciones cooperativizadas difiere del de mercado, ya que éste es el objetivo normal de este tipo societario. No obstante lo dicho, el art. 15 Ley 20/1990 y el art. 17 NF 6/2018 disponen, en su ap. 1, que: «Las operaciones realizadas por la cooperativa con sus socios en el desarrollo de sus fines sociales se computarán por su valor de mercado»¹¹. El tenor de esta norma coincide con lo establecido por la LIS y por la NFIS para las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas. Según esto, en el caso de que el valor contabilizado de las operaciones del socio con la cooperativa superase el de mercado, habría que practicar un ajuste extracontable por la diferencia de valor, dado que ni la LIS ni la NFIS permiten deducirse cantidades contabilizadas que excedan del valor de mercado. En estos casos, el exceso que perciben los socios es un retorno, calificado como dividendo, que constituye un rendimiento de capital mobiliario en el IRPF que deberán incorporar a sus bases imponibles del ahorro en este impuesto. En el supuesto de que tales operaciones se realicen por debajo del valor de mercado, los socios podrán imputarse como renta la diferencia entre el valor real y el valor de mercado de la transacción.

Pero también hay una amplia lista de supuestos en los que se excluye la aplicación del valor de mercado. Así, por ejemplo, tenemos las operaciones que realizan las cooperativas agroalimentarias que, conforme a sus estatutos, realicen servicios o suministros a sus socios. En estos supuestos, se aplicará a la operación su precio efectivo con este límite: «que no resulte inferior al coste de tales servicios y suministros, incluida la parte correspondiente de los gastos generales de la entidad» (art.15.3 Ley 20/1990 y art. 17.3 NF 6/2018).

En cualquier caso, las reglas de valoración de estos preceptos se aplicarán a las operaciones realizadas entre la cooperativa y sus socios

¹¹ La única diferencia entre ambos preceptos es que la norma vasca contiene la mención «y socias».

en el desarrollo de sus fines sociales. Por su parte, las operaciones con socios que, cumpliendo los requisitos del art. 18 LIS o del art. 42 NFIS, no constituyan realización del objeto social, se considerarán operaciones vinculadas, y seguirán el régimen jurídico contenido en estos preceptos, los cuales establecen en su ap. 1 que: «Las operaciones efectuadas entre personas o entidades vinculadas se valorarán por su valor de mercado» y que se entenderá por valor de mercado el que se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones que respeten el principio de libre competencia.

A este respecto, ni la Ley 20/1990, ni la NF 6/2018 reflejan ninguna especialidad del régimen fiscal de estas operaciones en el seno de las cooperativas de segundo grado, por lo que resultan de aplicación los arts. 15 y 17 de cada una de ellas, respectivamente. Ahora bien, sí hay que remarcar que los socios de las cooperativas de primer grado no lo son *per se* de la de segundo grado y las relaciones que esta pueda tener directamente con ellos pueden ser consideradas operaciones con terceros. Esto mismo sucede con las operaciones que realicen entre sí los socios de las distintas cooperativas de primer grado agrupadas en la cooperativa de segundo grado¹².

Ello implica que haya operaciones realizadas en el seno de la cooperativa de segundo grado o que tengan su razón de ser en su existencia que, jurídicamente, se consideren operaciones con terceros, lo que repercute en su tributación en dos sentidos posibles ya reseñados: el primero es que pueden suponer la pérdida de la protección fiscal que le correspondiera si se superan los límites establecidos en la Ley 20/1990 o en la NF 6/2018; el segundo es que los resultados que provengan de las mismas se considerarán extracooperativos, tributando, en consecuencia, al tipo general del Impuesto sobre Sociedades que corresponda.

VI. Recapitulación

En términos generales, las cooperativas de segundo grado reproducen el esquema de las de primer grado. Así, si incurrir en alguna causa de las previstas que acabamos de citar, pierden el derecho a la aplica-

¹² Sobre esta cuestión Alguacil Marí (2017:10) afirma que, «en principio, estas operaciones se considerarían «operaciones con terceros» [...] y la realización de las mismas podría estar en el mismo núcleo de los motivos para constituirla, por lo que en ocasiones, serán, incluso, la parte más importante de las operaciones realizadas por la cooperativa de segundo grado».

ción del régimen especial, pasando a tributar según el régimen general del Impuesto; si estuvieran constituidas por cooperativas protegidas o especialmente protegidas participan de los beneficios correspondientes a estas categorías; y si estuvieran asociadas simultáneamente cooperativas con distinto grado de protección, gozarán de los beneficios de cada tipo en proporción a las operaciones realizadas con cada una de las cooperativas asociadas.

A pesar de estar exentas las operaciones de constitución de la sociedad de segundo grado en el ITPAJD, deberán cumplirse las formalidades del impuesto presentado la autoliquidación correspondiente. Asimismo, de la constitución de la sociedad se derivan otros trámites como la solicitud de NIF; la declaración censal de alta en el censo de empresarios, profesionales y retenedores; y la declaración de matrícula en el IAE.

Tendrán derecho a los beneficios fiscales de las cooperativas fiscalmente protegidas las cooperativas de segundo y ulterior grado que no incurran en ninguna de las causas de pérdida de protección fiscal señaladas en los arts. 13 Ley 20/1990 y 12 NF 6/2018 disfrutarán de los beneficios fiscales previstos en el art. 33 de la ley estatal y los arts. 15 y siguientes de la NF 6/2018.

No obstante, que la cooperativa de segundo o ulterior grado pueda disfrutar de los beneficios fiscales de las cooperativas especialmente protegidas, no depende del cumplimiento de requisitos por su parte, sino de que las cooperativas que asocie tengan esa condición. Por tanto, serán las cooperativas de primer grado socias de las de segundo o ulterior grado las que tengan que cumplir los requisitos establecidos en la Ley 20/1990 o en la NF 6/2018 para ser consideradas especialmente protegidas. En el momento que una de las cooperativas socias, incumpla alguno de estos requisitos, perderá la calificación fiscal de especialmente protegida, lo que supondrá que la cooperativa de segundo grado no podrá aplicarse los beneficios fiscales asociados a las mismas, al menos en la proporción que corresponda a los resultados derivados de las operaciones con la cooperativa que deja de ser especialmente protegida.

Junto a las ventajas fiscales específicas recogidas en la Ley 20/1990 y en la NF 6/2018, la aplicación de las bonificaciones previstas en la LIS y en la NFIS, dentro del régimen general o de otros regímenes especiales, se podrá llevar a cabo siempre y cuando dichos beneficios no sean incompatibles con los establecidos en las primeras.

VII. Bibliografía

- AGUILAR RUBIO, Marina. 2016. «Análisis crítico de la fiscalidad de las cooperativas de segundo grado como fórmula de integración». *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 126: 118-132.
- ALFONSO SÁNCHEZ, Rosalía. 2000. *La integración cooperativa y sus técnicas de realización: La cooperativa de segundo grado*. Editorial Tirant lo Blanch: Valencia.
- ALGUACIL MARÍ, María Pilar. 2017. «Régimen tributario de los grupos cooperativos en Euskadi». *Forum Fiscal, la revista tributaria de Álava, Bizkaia y Gipuzkoa*, n.º 237: 1-18.
- ALGUACIL MARÍ, María Pilar. 2012. «Tratamiento fiscal de las operaciones de las cooperativas con sus miembros». *Instituto de investigación en Economía social y cooperativa de la Universidad de Valencia*: 1-15.
- EMBID IRUJO, José Miguel. 1998. «Problemas actuales de la integración cooperativa». *Revista de Derecho Mercantil*. n.º 227, l: 7 y ss.
- GADEA SOLER, Enrique. 2010. «Crisis e intercooperación: las cooperativas de segundo o ulterior grado como instrumento de colaboración empresarial». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*. Deusto. n.º 44: 251-262.
- GARRIDO PULIDO, Tomás, Puentes Poyatos, Raquel y Navarro Heras, Emilio. 2007. «Fiscalidad de las cooperativas de segundo grado». *Revesco. Revista Española de Estudios cooperativos*. n.º 91: 77-10.
- PERIS GARCÍA, Purificación. 2002. «Los procesos de concentración y de integración cooperativa y su tributación: Especial referencia a las fusiones y a la creación de grupos cooperativos». *CIRIEC- España. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 13, p. 69-109.
- ROSEMBUJ, Tulio. 1988. «Economía de la cooperativa de segundo grado». *Anuario de Estudios Cooperativos*. Deusto, n.º 1: 166-182.

Os grupos económicos cooperativos na encruzilhada entre os princípios da intercooperação e da autonomia e da independência. Uma análise à luz do direito português

Cooperative economic groups at the crossroads between the principles of cooperation among cooperatives and autonomy and independence. An analysis under the Portuguese Law

Deolinda Meira¹

Instituto Politécnico do Porto/ISCAP/CEOS:PP (Portugal)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp149-181>

Recibido: 10.06.2021
Aceptado: 01.10.2021

Sumário: 1. Introdução. 2. Razões da constituição dos grupos cooperativos. 2.1 Limitações na transmissão da posição de cooperador. 2.2. Limitações quanto aos membros investidores. 2.3. Dificuldades de concentração de capital 2.4. A irrepertibilidade das reservas 2.5. Limites quanto às operações com terceiros. 3. Os grupos cooperativos como uma manifestação da intercooperação e integração cooperativas. 4. O grupo cooperativo como um expediente técnico-jurídico da associação de cooperativas com outras pessoas coletivas. 4.1. As modalidades de associação. 4.2. Requisitos. 4.3. As cooperativas podem constituir sociedades. 4.4. A cooperativa pode criar, sozinha, uma sociedade comercial. 4.5. A questão dos grupos cooperativos. 5. Os grupos económicos cooperativos e os riscos de desmutualização. 6. A essencialidade de um regime de determinação e distribuição de resultados que assegure a identidade cooperativa. 7. Conclusões. 8. Bibliografia

Summary: 1. Introduction. 2 Reasons for the establishment of cooperative groups. 2.1 Limitations on the transfer of the position of the cooperator. 2.2 Limitations as regards investor members. 2.3. Difficulties in the concentration of capital 2.4. Indivisibility of reserves. 2.5. Limitations on the operations with third parties. 3. The cooperative groups as a manifestation of the cooperative principle of cooperation among cooperatives. 4. The cooperative group as a technical legal expedient for the association of cooperatives with other legal persons. 4.1. Types of association. 4.2. The requirements. 4.3. The cooperatives may con-

¹ Doutora em Direito. Professora Coordenadora de Direito Mercantil no Politécnico do Porto/ISCAP. Correio eletrónico: meira@iscap.ipp.pt. ORCID iD: 0000-0002-2301-4881

stitute companies. 4.4. The cooperative may set up a commercial company on its own. 4.5. The issue of cooperative groups. 5. Cooperative economic groups and the risks of demutualisation. 6. The essentiality of a regime for the determination and distribution of results which ensures the cooperative identity. 7. Conclusions. 8. Bibliography

Resumo: O regime jurídico que enquadra as estratégias de grupo adotadas pelas cooperativas em Portugal é insuficiente. As estratégias de grupo são uma manifestação do princípio cooperativo da intercooperação, na sua dimensão de colaboração económica, pelo que o Código Cooperativo permite às cooperativas constituir sociedades comerciais, filiais societárias, adquirir participações no capital social de sociedades comerciais. No entanto, estão vedadas à cooperativa as relações de grupo que se traduzam em qualquer forma de «subordinação» da cooperativa aos interesses de outras entidades. De facto, o princípio cooperativo de autonomia e independência impede a cooperativa de ser uma entidade controlada num grupo dominado por outra entidade jurídica. Se a cooperativa adota esta estratégia de grupo para a satisfação das necessidades dos seus membros, estaremos perante o conceito de «mutualidade indireta», conceito admitido expressamente na doutrina e na legislação de certos ordenamentos jurídicos. Impõe-se uma análise casuística que permita distinguir as situações de mutualidade indireta das situações de desmutualização do fenómeno cooperativo. A salvaguarda da identidade cooperativa exige um adequado regime de determinação e distribuição dos resultados gerados no contexto dos grupos cooperativos.

Palavras-Chave: Grupo cooperativo, intercooperação, sociedade comercial, mutualidade indireta, desmutualização.

Abstract: The legal framework for group strategies adopted by cooperatives in Portugal is insufficient. Group strategies are a manifestation of the cooperative principle of cooperation among cooperatives in its economic collaboration dimension. Therefore, the Cooperative Code allows cooperatives to set up commercial companies, corporate subsidiaries and acquire shares in commercial companies' capital. However, cooperatives are prohibited from forming group relations, resulting in any form of «subordination» of the cooperative to the interests of other entities. The cooperative principle of autonomy and independence prevents the cooperative from being a controlled entity in a group dominated by another legal entity. Suppose the cooperative adopts this group strategy to meet the needs of its members. In that case, we are faced with the concept of «indirect mutuality,» a concept expressly admitted in the doctrine and legislation of certain legal systems. A case-by-case analysis is required to distinguish situations of indirect mutuality from those involving the demutualisation of the cooperative phenomenon. Safeguarding the cooperative identity requires an appropriate system for determining and distributing the results generated in the context of cooperative groups.

Keywords: Cooperative group, cooperation among cooperatives, commercial company, indirect mutuality, demutualisation.

1. Introdução

Em Portugal, impõe-se um tratamento jurídico do fenómeno dos grupos cooperativos dada a relevância crescente que o mesmo tem vindo a adquirir nos últimos tempos.

Efetivamente, as cooperativas portuguesas têm vindo a adotar estratégias de grupo, mediante a constituição de sociedades comerciais, de sociedades gestoras de participações sociais (SGPS), de filiais societárias, de participações no capital social de sociedades comerciais nacionais ou não nacionais.

Tendo em conta os dados da terceira edição da Conta Satélite para a Economia Social (CSES)², para o total de cooperativas consideradas (2343 cooperativas), foram identificadas 56 sociedades comerciais (incluindo sociedades gestoras de participações sociais) cujo capital é integralmente detido por cooperativas³, existindo informação económico-financeira disponível para 52 unidades.

Estas entidades societárias concentravam a sua atividade nas indústrias transformadoras (25%), nas atividades de consultoria, científicas, técnicas e afins (21,2%) e no comércio por grosso e a retalho (19,2%). Cerca de 65% das sociedades participadas em 100% por capitais cooperativos desenvolviam a respetiva atividade económica nestas três áreas.

A relevância económica destas sociedades comerciais participadas por cooperativas é evidente. De facto, em 2016, este fenómeno gerou aproximadamente 106,2 milhões de euros de VAB, apresentando as indústrias transformadoras o contributo mais elevado para este resultado (87,8%). Acresce que as sociedades comerciais participadas em 100% pelas cooperativas foram também responsáveis pelo pagamento de 50,3 milhões de euros, concentrando-se 77,3% deste montante nas indústrias transformadoras e 8,3% no comércio por grosso e a retalho.

Tal como é destacado na CSES, esta realidade torna mais complexa a análise da dimensão económica das cooperativas. Efetivamente, se fosse considerado o contributo destas sociedades comerciais, o VAB do setor cooperativo ascenderia a 710,5 milhões de euros, em 2016, reforçando a posição das cooperativas como o segundo grupo de entidades mais relevante da Economia Social.

² Projeto desenvolvido pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), em parceria com a CASES (Cooperativa António Sérgio para a Economia Social), na decorrência de um protocolo de colaboração celebrado entre ambos.

³ https://cases.pt/wp-content/uploads/2019/07/19ContaSatEconSocial_2016.pdf.

Estes dados são ilustrativos da importância que os grupos cooperativos têm vindo a ganhar nos tempos que correm. Não obstante esta relevância prática, o Código Cooperativo português⁴ não consagra um regime próprio para esta matéria dos grupos cooperativos.

Nas linhas que se seguem pretendemos refletir sobre o regime jurídico dos grupos económicos cooperativos em Portugal, dando particular relevo às seguintes questões: (i) Quais as razões da constituição dos grupos cooperativos?; (ii) Poderemos ancorar este fenómeno dos grupos cooperativos no princípio da intercooperação?; (iii) Os grupos económicos cooperativos posicionam-se adequadamente perante o princípio da autonomia e da independência?; (iv) Qual o regime jurídico dos grupos cooperativos?; (v) São suficientes as soluções existentes no ordenamento jurídico português?

2. Razões da constituição dos grupos cooperativos

Segundo a doutrina, os grupos apresentam vantagens económicas, financeiras e até jurídicas (Antunes 2002, 66 ss.; Morillas Jarillo 2018, 379-380).

A necessidade de aumentar a produtividade bem como a capacidade de comercialização e distribuição, a redução dos custos de produção, a necessidade de sobreviver no mercado e de concorrer com os grandes grupos económicos, a possibilidade de atuar em áreas geográficas diversificadas, internacionalizando a atividade, são alguns dos motivos apontados para a constituição dos grupos económicos cooperativos. A globalização da economia, o surgimento de grandes grupos económicos internacionais e a própria saturação do mercado, têm obrigado as cooperativas a aumentar o seu tamanho de modo a serem mais competitivas. Acresce que muitas empresas cooperativas são de pequena e média dimensão e, muitas vezes, para sobreviverem no mercado competitivo que as rodeia, têm de se envolver em processos de integração e cooperação⁵.

⁴ Lei n.º 119/2015, de 31 de agosto, com as alterações constantes da Lei n.º 66/2017, de 9 de agosto.

⁵ V., neste sentido, o Acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa, de 29 de setembro de 2005, Processo n.º 2062/2005-8. O texto completo pode ser consultado em: <http://www.dgsi.pt/jtrl.nsf/33182fc732316039802565fa00497eec/3f6edd41f484c9c1802570c3003a06a5?OpenDocument&Highlight=0,associa%C3%A7%C3%A3o,de,cooperativas>.

A doutrina tem apontado, igualmente, algumas limitações legais do modelo cooperativo que impedem o crescimento e as possibilidades de expansão e penetração das cooperativas em novos mercados, bem como a obtenção de recurso externos: limites na transmissão da posição de cooperador, limites quanto aos membros investidores, dificuldades de concentração de capital e de atração do investimento externo, obrigação de dotação de reservas obrigatórias e irrepatriáveis, limites quanto às operações com terceiros, entre outros (Vargas Vasserot 2010, 161). As cooperativas tentam contornar estas limitações mediante o recurso a processos de integração e cooperação, entre os quais a constituição de grupos cooperativos. Tais limitações agravariam as dificuldades de as cooperativas conseguirem, só por si, garantirem os meios financeiros suficientes.

Centremo-nos brevemente na análise dessas limitações no contexto do direito português.

2.1. *Limitações na transmissão da posição de cooperador*

O regime jurídico da transmissão da posição de cooperador sofre muitas limitações.

O capital social das cooperativas é representado por títulos de capital (art. 82.º do CCoop).

O art. 86.º do CCoop trata do regime jurídico da transmissão dos títulos de capital, dispondo que os títulos de capital só serão transmissíveis mediante autorização do órgão de administração ou, se os estatutos da cooperativa o impuserem, da assembleia geral, sob condição de o adquirente ou o sucessor já serem cooperadores ou, reunindo as condições exigidas, solicitarem a sua admissão.

A titularidade dos títulos de capital não é, assim, uma posição separável da qualidade de cooperador. Tal explica que a limitação da livre transmissão dos títulos de capital seja a regra geral e não a exceção, impedindo-se a livre transmissibilidade dos títulos de capital a pessoas alheias à cooperativa (Meira 2009, 191).

O cooperador que pretenda transmitir os seus títulos de capital deverá comunicá-lo, por escrito, ao órgão de administração, devendo a recusa ou concessão de autorização ser comunicada ao cooperador no prazo máximo de 60 dias a contar do pedido, sob pena de essa transmissão se tornar válida e eficaz, desde que o transmissário já seja cooperador ou reúna as condições de admissão exigidas (art. 86.º, n.º 2 do CCoop). Na jurisprudência, destaca-se o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 10 de janeiro de 2011, no qual o Tribunal considerou

que a transmissão dos títulos de capital depende sempre da prévia decisão dos órgãos da cooperativa e que a atribuição dos títulos de capital só tem sentido como condição de aquisição da qualidade de cooperador, não podendo consumir-se nunca sem ligação a essa qualidade (Meira 2012a , 549-555).

Assegura-se, deste modo, certeza e segurança jurídica em matéria de procedimentos.

Quanto ao *modus operandi* de transmissão, o legislador distingue entre a transmissão *inter vivos* e a transmissão *mortis causa*, e, dentro das transmissões, entre os títulos de capital titulados e os escriturais.

Assim, nos n.ºs 3 e 4 do art. 86.º, consagra-se que a transmissão *inter vivos* dos títulos de capital se opera: a) no caso dos titulados, através do endosso do título, assinado pelos transmitente e adquirente, e por quem obriga a cooperativa, sendo averbada no livro de registos respetivo; b) no caso dos escriturais, através do registo na conta do adquirente, sendo averbada no livro de registos respetivo.

Quanto à transmissão *mortis causa* dos títulos de capital, dispôs-se que a mesma se opera através da apresentação de documento comprovativo da qualidade de herdeiro ou legatário, mediante o qual será averbado em seu nome: a) no caso dos titulados, no respetivo livro de registo, devendo o título ser assinado por quem obriga a cooperativa e pelo herdeiro ou legatário; b) no caso dos escriturais, na conta do adquirente, sendo averbados no livro de registo respetivo.

Não sendo admissível a transmissão *mortis causa*, o herdeiro ou legatário terá direito ao reembolso dos títulos de capital (art. 86.º, 5, do CCoop).

O Código Cooperativo proíbe expressamente, no n.º 6 do art. 86.º, que os credores particulares do cooperador possam penhorar, para satisfação dos seus créditos, os títulos de capital de que o cooperador seja titular. Deste modo, a lei privilegia o carácter estritamente pessoal da participação do cooperador na cooperativa e a consequente necessidade de evitar que, da mesma e em virtude de uma ação executiva, possam vir a fazer parte sujeitos privados dos requisitos requeridos, pela lei ou pelos estatutos, para serem membros da cooperativa. Além disso, visar-se-á evitar que a cooperativa seja colocada em dificuldades económicas por ação dos credores particulares dos cooperadores, o que poderia acontecer se os referidos credores tivessem o direito de exigir à cooperativa a liquidação da participação do cooperador devedor e o pagamento imediato da respetiva importância (Meira 2018, 476-479).

2.2. Limitações quanto aos membros investidores

Os membros investidores, introduzidos na reforma da legislação cooperativa de 2015, correspondem a uma via de financiamento das cooperativas através de capital trazido por terceiros. Efetivamente, os membros investidores são pessoas singulares ou coletivas (incluindo sociedades comerciais) que não participam na atividade da cooperativa, tendo nesta apenas um interesse financeiro pelo investimento que nela realizam. Cumprem, por isso, uma função estritamente financeira.

Portugal não é pioneiro em matéria de admissão de membros investidores em cooperativas. Desde os anos 90 do século passado que se foi generalizando o financiamento da cooperativa através de contribuições financeiras trazidas pelos membros investidores. Surgem, assim, em França, Itália e Espanha figuras como *l'associé non coopérateur, el asociado, el socio colaborador* o *il socio sovventore* (Fajardo 2018, 122-128).

A presença de membros investidores na cooperativa, de modo diverso da dos membros cooperadores, não é necessária, mas sim facultativa, tal como o referem o art. 5.º, n.º 4 e o art. 20.º, n.º 1, do CCoop. Só se os membros cooperadores o quiserem e o prever os estatutos é que poderão existir membros investidores numa cooperativa.

Não há, por isso, qualquer imposição legal de que as cooperativas aceitem membros investidores. Não funciona para esta categoria de sujeitos o princípio da adesão voluntária e livre. Por outro lado, ao contrário do que acontece com o voto plural, o Código Cooperativo não apresenta qualquer restrição de membros investidores em razão do ramo cooperativo. Em abstrato, cooperativas integradas em qualquer ramo cooperativo podem estatutariamente admitir membros investidores.

A admissão de membros investidores resulta sempre de uma decisão dos cooperadores. Assim, no momento da constituição da cooperativa, os estatutos deverão necessariamente fixar as «condições e limites da existência de membros investidores quando os houver» (al. f) do n.º 1 do art. 16.º do CCoop). Na mesma linha, no n.º 1 do art. 20.º determina-se que «os estatutos podem prever a admissão de membros investidores».

Tal significa que, se os estatutos nada disserem sobre a admissão de membros investidores, não poderá a assembleia geral deliberar no sentido de os admitir. Se os estatutos fundadores/originais não o tiverem previsto e se se quiser incorporar esta categoria de membros, dever-se-á proceder à alteração dos estatutos de modo a prever a sua existência e demais elementos exigidos. Esta alteração dos esta-

tutos exige uma maioria qualificada de dois terços dos votos expressos (art. 40.º, n.º 2, do CCoop).

Sendo que os membros investidores só são admitidos desde que essa admissão esteja prevista nos estatutos da cooperativa, poderá questionar-se se essa admissão pode ser feita na própria assembleia de fundadores ou apenas posteriormente. O n.º 3 do art. 20.º parece apontar para a segunda hipótese, ao referir que: «A admissão de membros investidores tem de ser aprovada em assembleia geral, e deve ser antecedida de proposta do órgão de administração». No entanto, o art. 13.º, al. i), do CCoop exige que, na ata de fundação, se identifiquem os membros investidores quando os houver, pelo que entendemos que a admissão pode ser feita na própria assembleia de fundadores, depois de aprovados os estatutos que preveem a possibilidade dessa admissão.

Se os membros investidores não participaram no ato de constituição da cooperativa, terão que solicitar a sua admissão ao órgão de administração. No entanto, esta admissão não dependerá apenas da decisão deste órgão, como acontece no caso dos membros cooperadores (art. 19.º CCoop), mas deverá ser aprovada em assembleia geral, mediante uma proposta previamente apresentada pelo órgão de administração.

A proposta de admissão, realizada pelo órgão de administração, deverá pronunciar-se sobre vários aspetos, tal como resulta do n.º 4 do art. 20.º: o capital mínimo a subscrever pelos membros investidores e as condições da sua realização; o número de votos a atribuir a cada membro investidor e os critérios para a sua atribuição, a eventual existência de restrições quanto à participação nos órgãos sociais, os demais direitos e deveres que lhes correspondam; a data de cessação da qualidade de membro, se for caso disso, e as condições da mesma. Esta proposta será submetida à apreciação da assembleia geral, a qual poderá aprová-la por maioria ordinária, salvo previsão em contrário dos estatutos (art. 40.º do CCoop).

A admissão de membros investidores está, deste modo, condicionada à sua aprovação pelos órgãos sociais. A esta condição acresce a obrigação da realização de uma entrada de capital. Esta concretiza-se mediante a subscrição de títulos de capital, ainda que o legislador, no n.º 2 do art. 20.º do CCoop, pareça admitir a alternativa de esta obrigação se concretizar mediante a subscrição de títulos de investimento. Entendemos, todavia, que esta alternativa não é admissível, dado que somente são convertíveis em títulos de capital os títulos de investimento na titularidade de membros cooperadores ou que reúnam condições para o ser, tal como estabelece o art. 91.º, n.º 2, al. d), do CCoop.

Em nome da preservação do princípio cooperativo da autonomia e da independência, o Código limita a contribuição dos membros investidores para o financiamento da cooperativa. Diz o n.º 1 do artigo 20.º que a soma das entradas dos membros investidores não poderá ser superior a 30% do total das entradas no capital social da cooperativa. Com este limite pretende-se evitar que a cooperativa perca autonomia ao ficar, uma boa parte dos seus recursos próprios, dependente destes membros, cujos interesses não deverão prevalecer na gestão da cooperativa.

Uma vez admitidos, os membros investidores poderão participar, ainda que limitadamente, nas decisões da cooperativa. Em nome do princípio da gestão democrática, o legislador dispõe que estes não poderão representar, em caso algum, mais de 25% do número de elementos efetivos que integram o órgão (de administração ou de fiscalização) para que são eleitos (n.º 8 do art. 29.º do CCoop). Tendo em conta esta limitação, no caso da mesa da assembleia geral, exige-se que haja pelo menos quatro titulares para que possa ser designado um membro investidor (o mínimo legal exigido, por força do n.º 1 do art. 35.º, é de dois, que são o Presidente e o Vice-presidente). No caso do conselho de administração, do conselho fiscal e da comissão de auditoria, exige-se que haja pelo menos cinco titulares para que possa ser designado um membro investidor (o mínimo legal exigido, por força da conjugação dos n.ºs 1 e 3 do art. 45.º e dos n.ºs 1 e 2 do art. 51.º, e do disposto no n.º 2 do art. 56.º, é de três titulares). Finalmente, no caso de órgão unipessoal (administrador único, fiscal único), não podem ser designados membros investidores.

Da conjugação dos arts. 20.º, n.º 4, al. f), e 29.º, n.º 8 do CCoop resulta a possibilidade de os estatutos da cooperativa restringirem a elegibilidade de membros investidores para os órgãos no todo, excluindo-a, ou em parte, mediante a fixação de requisitos adicionais, exigindo-se sempre a devida fundamentação.

Do n.º 1 do art. 41.º do CCoop. resulta que não há imposição legal de que os estatutos da cooperativa atribuam voto plural a membros investidores. A existência de voto plural está sempre dependente de previsão estatutária e da verificação de um conjunto de requisitos imperativos quanto ao número mínimo de membros cooperadores (20, no mínimo) e quanto ao ramo cooperativo (excluindo-se os ramos de produção operária, artesanato, pescas, consumidores e solidariedade social). Tal significa que, mas cooperativas que não cumpram esses requisitos imperativos, havendo membros investidores, a regra será a de «um membro, um voto». Nos demais casos, o art. 41.º, n.º 5, do CCoop. devolve aos estatutos da cooperativa a fixação das condições

e critérios a que está sujeito o voto plural dos membros investidores. Uma vez que os membros investidores não participam na atividade da cooperativa, parece que será lícito, quanto a estes membros da cooperativa, que a participação financeira na cooperativa seja relevante para a determinação do número de votos. Esta solução significa um afastamento relativamente ao princípio da gestão democrática pelos membros. Todavia, também aqui os estatutos devem respeitar os limites legais imperativos fixados pelo Código Cooperativo em matéria de voto plural de membros investidores, a saber:

- (i) Em primeiro lugar, o Código Cooperativo fixa imperativamente o número máximo de votos atribuível a cada membro investidor – três, no caso das cooperativas composta até 50 cooperadores e cinco em cooperativas com mais de cinquenta cooperadores (art. 41.º, n.º 3, do CCoop).
- (ii) Além deste, o Código Cooperativo impõe um segundo limite ao voto plural de cada membro investidor: «nenhum membro investidor pode ter direitos de voto superiores a 10% do total de votos dos cooperadores» (art. 41.º, n.º 6, do CCoop).
- (iii) Em terceiro lugar, o Código Cooperativo limita imperativamente a percentagem global de votos atribuíveis aos membros investidores, calculada por referência ao «total de votos dos cooperadores». Assim, o conjunto dos membros investidores não podem ter direitos de votos superiores a 30% do total de votos dos cooperadores (art. 41.º, n.º 7, do CCoop).

Através destas percentagens máximas fixadas por referência à totalidade dos cooperadores (art. 41.º, n.ºs 6 e 7, do CCoop.), pretende-se, evitar que a cooperativa, em vez de ser controlada pelos cooperadores, venha a ser controlada por sujeitos que não estão vocacionados para participar na atividade cooperativa. Ou seja, pretende-se preservar os princípios da gestão democrática pelos membros e o princípio da autonomia e da independência (Meira & Ramos 2019, 135-170).

Assim, e não obstante esta porta aberta aos membros investidores, os limites imperativos que acabamos de descrever geram evidentes dificuldades à captação de recursos por esta via (Meira 2016, 315-319).

2.3. *Dificuldades de concentração de capital*

A variabilidade do capital social é uma característica essencial da identidade cooperativa, integrando a própria definição de cooperativa (n.º 1 do art. 2.º e n.º 1 do art. 81.º do CCoop). Reconhecendo-se aos

cooperadores um verdadeiro direito de demissão, tal como resulta do n.º 1 do art. 24.º do CCoop⁶, a consequência será o reembolso da sua entrada de capital. Efetivamente, no n.º 1 do art. 89.º do CCoop dispôs-se que «em caso de reembolso dos títulos de capital, o cooperador que se demitir tem direito ao montante dos títulos de capital realizados segundo o seu valor nominal, no prazo estabelecido pelos estatutos ou, supletivamente, no prazo máximo de um ano».

Sendo o capital social variável, tal significa que poderá aumentar por novas entradas de membros cooperadores e investidores, e reduzir-se por reembolso das entradas aos cooperadores que se demitam, sem necessidade de alteração dos estatutos da cooperativa. A principal consequência desta variabilidade consistirá na diminuição da segurança económica e financeira que o capital social poderia representar perante terceiros credores, podendo dificultar o financiamento externo das cooperativas e, em determinadas situações, conduzi-las a uma situação de subcapitalização (Meira 2009, 112-117).

Tudo isto é agravado pela circunstância de o legislador continuar a permitir que os cooperadores difiram parte das suas entradas em dinheiro para um momento posterior ao da constituição da cooperativa. Efetivamente, a lei estabelece que 10% do capital a realizar em dinheiro deverá ser efetuado aquando da subscrição. Permite-se, contudo, que os estatutos possam exigir uma entrega superior. Admite-se, desta forma, o diferimento da realização das entradas em dinheiro dos membros cooperadores, cujo valor deverá, no entanto, estar integralmente realizado no prazo máximo de cinco anos (n.º 3 do art. 84.º do CCoop). Tal implica que as cooperativas poderão iniciar a sua atividade com muitos créditos sobre os cooperadores, mas sem os meios líquidos que, efetivamente, lhes permitam exercer a sua atividade.

Destas especificidades do regime legal do capital social na cooperativa, resultam dificuldades quanto à acumulação de capital, o que colocará a cooperativa numa situação desfavorável quanto à possibilidade prática de competir a longo prazo com outros tipos de sociedades cujo capital seja fixo.

Assim, na prática, as únicas vias de acumulação de capital assentam numa maior dotação do fundo de reserva legal ou numa ampliação da sua base social e consequente autofinanciamento.

⁶ O n.º 1 do art. 24.º do CCoop estabelece que «os cooperadores podem solicitar a sua demissão nas condições estabelecidas nos estatutos ou, no caso de estes serem omissos, no fim de um exercício social, com pré-aviso de 30 dias, sem prejuízo da responsabilidade pelo cumprimento das suas obrigações como membros da cooperativa».

Ora, quanto à reserva legal, cujo regime analisaremos no ponto seguinte, a doutrina tem também vindo a destacar que a circunstância de esta dotação não ser retribuída e o facto de esta reserva ser irrepartível não geram qualquer incentivo para os cooperadores.

Quanto ao recurso ao autofinanciamento, a doutrina destaca os poucos incentivos para que os cooperadores sejam investidores na sua própria empresa: a retribuição das entradas é escassa, os títulos de capital não gozam de liquidez, são afetados importantes montantes dos excedentes para a dotação das reservas obrigatórias, as quais não são repartíveis; não existe qualquer relação entre uma maior participação no capital e os direitos do cooperador, designadamente, o direito de voto e de participação nos excedentes (Meira 2009, 341-351).

2.4. *A irrepartibilidade das reservas*

O Código Cooperativo dispõe que todas as reservas obrigatórias (reserva legal, reserva de educação e formação cooperativas e reservas previstas na legislação complementar aplicável aos diversos ramos do setor cooperativo), bem como as reservas constituídas com resultados provenientes de operações com terceiros, serão insuscetíveis de qualquer tipo de repartição entre os membros, sejam cooperadores ou investidores (art. 99.º do CCoop).

Uma das especificidades do regime económico das cooperativas reporta-se à distinção no património da cooperativa entre um património repartível e um património irrepartível. O património repartível será constituído pela parte do património correspondente ao capital social que cada membro trouxe para a cooperativa e, sob certas condições, pela quota-parte que possa corresponder ao membro das reservas livres que a cooperativa eventualmente constituir. O património irrepartível abrangerá os ativos correspondentes à reserva legal e à reserva de educação e formação cooperativas, reservas previstas na legislação complementar aplicável aos diversos ramos do setor cooperativo e reservas constituídas com resultados provenientes de operações com terceiros (Meira 2009, 74-78).

O regime da irrepartibilidade aplica-se, com carácter absoluto, quer durante a vida da cooperativa, quando o cooperador sai da cooperativa, por demissão ou por qualquer outra via (art. 89.º, 2, do CCoop), quer no momento da liquidação do património da cooperativa (art. 114.º do CCoop). Deste modo, uma parte do património cooperativo nunca poderá ser apropriada individualmente, devendo manter o seu carácter cooperativo, mesmo que a cooperativa desapareça,

sem que lhe suceda qualquer outra entidade cooperativa nova. Neste sentido, a doutrina fala da existência, na cooperativa, de um património «coletivo» (Vicent Chuliá 1994, 7).

Um dos fundamentos do regime da irrepertibilidade deriva do princípio da distribuição desinteressada, que será abordado com desenvolvimento na anotação ao art. 114.º do CCoop. Adiante-se que subjacente a este princípio está o facto de a cooperativa não ter, a título principal, um fim lucrativo, traduzido na acumulação de capital para depois ser distribuído entre os membros cooperadores ou investidores, mas o de construir um património coletivo que possa beneficiar os atuais e futuros membros da cooperativa e, em caso de dissolução desta, o movimento cooperativo.

Um outro fundamento resulta da necessária observância do Princípio da adesão voluntária e livre (art. 3.º do CCoop). Efetivamente, a eventual distribuição das reservas obrigatórias entre os cooperadores seria incompatível com aquele princípio, o qual só se poderia observar se todos os membros da cooperativa renunciassem a uma parte dos excedentes líquidos do ativo, tendo em conta que estas reservas são constituídas principalmente por uma percentagem dos excedentes. De contrário, os cooperadores que permanecessem na cooperativa até ao momento da liquidação seriam os únicos a beneficiar das reservas obrigatórias constituídas com excedentes gerados por cooperadores que, entretanto, saíram da cooperativa. Mesmo no pressuposto de que nenhum cooperador se tenha demitido da cooperativa até ao momento da liquidação desta, qualquer distribuição destas reservas obrigatórias pelos cooperadores, na ausência de uma contabilidade analítica que evidenciasse o contributo de cada um deles para a formação destas reservas, causaria prejuízos aos cooperadores fundadores relativamente àqueles que ingressaram em momento posterior na cooperativa. Assim, os cooperadores não disporão, no momento em que se demitirem da cooperativa, do direito de reclamar uma quota-parte das reservas obrigatórias (art. 89.º, 2, do CCoop), impedindo-se, ainda, que, chegada a fase da dissolução da cooperativa, seja repartido entre aqueles o ativo líquido da cooperativa correspondente àqueles reservas (art. 114.º, 2 e 3, do CCoop). Neste contexto, o regime da irrepertibilidade permitirá evitar demissões especulativas (LLobregat Hurtado 1990, 376).

Um outro argumento contra a possibilidade de repartição assenta na particular natureza destas reservas (arts. 96.º e 97.º do CCoop) e, sobretudo, no facto de que estas poderão ser integradas, igualmente, por resultados provenientes de operações com terceiros (que o legislador inapropriadamente designa de excedentes). Ora, os resultados po-

sitivos provenientes das operações com terceiros são lucros e, por isso, o legislador cooperativo português impediu que estes resultados sejam repartidos entre os cooperadores, quer durante a vida da cooperativa, quer no momento da sua dissolução (arts 99.º, 100.º, n.º 1, e 114.º do CCoop), sendo transferidos integralmente para reservas irrepartíveis. Estamos perante lucros (objetivos); ainda que, ao impedir a sua distribuição pelos cooperadores, não se possa falar de escopo lucrativo, uma vez não há lucro subjetivo.

A manutenção do regime da irrepartibilidade permite, ainda, atenuar os efeitos da variabilidade do capital social e incrementar as garantias face aos credores (Münckner 2015, 157).

2.5. *Limites quanto às operações com terceiros*

O escopo mutualístico prosseguido pela cooperativa não implica que esta desenvolva atividade exclusivamente com os seus membros, podendo atuar, igualmente, com terceiros, possibilidade que existia já na própria cooperativa de Rochdale.

Estas relações contratuais com terceiros evidenciam, desde logo, a afirmação da sociabilidade reivindicada pela cooperativa: a cooperativa satisfará, antes de mais, os interesses dos seus membros ao trabalho, ao crédito, à casa e, contemporaneamente, *transbordará* para o exterior, difundindo os seus serviços também a favor daqueles que, apesar de não serem membros da cooperativa, têm as mesmas necessidades que estes últimos, podendo, deste modo, gerar-se novas adesões. Neste sentido, e como como é destacado nos Princípios PECOL, um projeto de iniciativa académica, conhecido como por «Principles of European Cooperative Law», na Secção 1.5. (4) do Capítulo I, as cooperativas que desenvolvam operações com terceiros «devem conceder-lhes a possibilidade de se tornarem membros cooperadores, devendo informá-los dessa possibilidade» (Fajardo *et al* 2017, 43).

Por outro lado, este perfil não exclusivo da mutualidade permitirá às cooperativas tornarem-se mais competitivas, aumentando a sua capacidade financeira.

Nesta decorrência, o CCoop, no seu art. 2.º, 2, estabeleceu que «as cooperativas, na prossecução dos seus objetivos, poderão realizar operações com terceiros, sem prejuízo de eventuais limites fixados pelas leis próprias de cada ramo».

Consideramos, no entanto, que os estatutos podem proibir a realização de operações com terceiros. Neste sentido, no PECOL, na Secção 1.5. (2) do Capítulo I, dispõe-se que «as cooperativas podem realizar

operações com terceiros, salvo disposição em contrário dos seus estatutos» (Fajardo *et al* 2017, 43).

Nas palavras de Rui Namorado, «Terceiros, de um ponto de vista cooperativo, são todos aqueles que mantenham com uma cooperativa relações que se enquadrem na prossecução do seu objeto principal, como se fossem seus membros embora de facto não o sejam» (Namorado 2005, p. 184).

Tal significa que as atividades com terceiros, de que fala o legislador, se reportarão a atividades do mesmo tipo da atividade cooperativizada desenvolvida com os cooperadores, pelo que as operações com terceiros estão ainda compreendidas no objeto social da cooperativa. Confirmando esta nossa afirmação, no PECOL, na Secção 1.5. (1) do Capítulo I, afirma-se que «As operações com terceiros abrangem a atividade entre cooperativas e membros não-cooperadores (terceiros) para o fornecimento de bens, serviços ou trabalho, do mesmo tipo dos fornecidos aos membros cooperadores» (Fajardo *et al* 2017, 43).

No ordenamento português admite-se que as operações com terceiros possam ser objeto de limitações na legislação setorial dos diferentes ramos do setor cooperativo. Ora, ainda que previstas expressamente no art. 9.º do Decreto-Lei n.º 523/99, de 10 de dezembro (cooperativas de comercialização), no art. 7.º do Decreto-Lei n.º 313/81, de 19 de novembro (cooperativas culturais), no art. 14.º do Decreto-Lei n.º 502/99, de 19 de novembro (cooperativas de habitação e construção), no art. 6.º do Decreto-Lei n.º 309/81, de 16 de novembro (cooperativas de produção operária), no art. 6.º do Decreto-Lei n.º 323/81, de 4 de dezembro (cooperativas de serviços) e no art. 24.º, n.ºs 2 e 3 do Decreto-Lei n.º 24/91, de 11 de janeiro (cooperativas de crédito agrícola), apenas esta última norma estabelece limites às operações de crédito com não associados (35% do respetivo ativo líquido total, o qual poderá ser elevado para 50%, mediante autorização do Banco de Portugal).

Os resultados positivos provenientes das operações com terceiros são lucros e, por isso, o legislador cooperativo português impediu que estes resultados sejam repartidos entre os cooperadores, quer durante a vida da cooperativa, quer no momento da sua dissolução (arts 100.º, n.º 1, e 114.º do CCoop), sendo transferidos integralmente para reservas irrepatriáveis. No caso das cooperativas culturais, de habitação e construção, de produção operária e de serviços, os excedentes anuais gerados por produtores que não sejam membros (terceiros) serão irrepatriáveis e reverterão para reservas obrigatórias.

Estamos perante lucros (objetivos); ainda que, por não serem distribuíveis pelos cooperadores, não se possa falar de escopo lucrativo, uma vez não há lucro subjetivo (Abreu 1999, 174-188).

3. Os grupos cooperativos como uma manifestação da intercooperação e integração cooperativas

O fenómeno dos grupos cooperativos assenta no envolvimento das cooperativas em processos de integração e cooperação (Vargas Vasserot 2010, 159-176; Macías Ruano 2018, 305-320; Henry 2018, 824-830).

Estes processos encontram o seu fundamento, desde logo, no art. 61.º, n.º 3 da Constituição da República Portuguesa, nos termos do qual: «As cooperativas (...) podem agrupar-se em uniões, federações e confederações e em outras formas de organização legalmente previstas». Na mesma linha, o art. 7.º, n.º 1, da Lei de Bases da Economia Social (LBES) dispõe que «As entidades da economia social podem livremente organizar-se e constituir-se em associações, uniões, federações ou confederações que as representem e defendam os seus interesses» (Meira 2013, 41-42).

Finalmente, o Código Cooperativo prevê várias formas de articulação entre cooperativas: as cooperativas multissetoriais (art. 4.º, n.º 2); a constituição de cooperativas de grau superior (arts. 101.º a 108.º); e a associação entre cooperativas e outras pessoas coletivas (art. 8.º).

Todas estas formas de articulação decorrem do princípio cooperativo da intercooperação, que aparece enunciado no art. 3.º do CCoop, nos seguintes termos: «as cooperativas servem os seus membros mais eficazmente e dão mais força ao movimento cooperativo, trabalhando em conjunto, através de estruturas locais, regionais, nacionais e internacionais». Este princípio estabelece um dever de mútua colaboração entre cooperativas, que visa a prossecução dos interesses dos cooperadores e dos interesses das próprias comunidades em que a cooperativa opera, afastando-se uma visão nacionalista da intercooperação, dada a referência expressa a vários planos — local, regional, nacional e internacional (Namorado 1995, 94; Leite 2012, 70-73; Henry 2018, 824-828).

Subjacente a este princípio está, segundo o nosso entendimento, um conceito amplo de intercooperação que abrange quer as relações entre cooperativas quer as relações entre cooperativas e outras pessoas coletivas.

São identificáveis na doutrina três critérios de classificação quanto às formas de intercooperação: um critério que distingue entre a intercooperação formal e a informal; um outro que distingue entre intercooperação horizontal e vertical (Namorado 1995, 95) e um outro que distingue entre intercooperação representativa e intercooperação económica (Alfonso Sánchez 2001, 355; Fici 2014, 105-117; Macías Ruano 2018, 305-310).

A intercooperação informal compreende um conjunto de vínculos contratuais que se traduzem numa colaboração económica ou de outro tipo, mais ou menos regular, sem perda de individualidade própria por parte das cooperativas contratantes.

Por sua vez, a intercooperação formal traduz-se na integração das cooperativas em estruturas de grau superior ou na associação de cooperativas entre si ou com outras pessoas coletivas, da qual pode resultar a criação de uma outra pessoa coletiva de natureza cooperativa ou diversa.

A intercooperação horizontal corresponde à intercooperação entre cooperativas do mesmo ou de diferentes ramos, ou entre cooperativas e outras pessoas coletivas.

A intercooperação vertical, também chamada intercooperação por via da integração, compreende os grupos cooperativos e as cooperativas de segundo grau.

Saliente-se que, nestes casos de intercooperação por via da integração (cooperativas de segundo grau ou de grau superior) ou por via da associação da cooperativa com outras pessoas coletivas, visar-se-á, tal como se refere no art. 3.º do CCoop, aumentar a eficácia no modo como a cooperativa serve os seus membros, pelo que o escopo mutualístico constitui o fundamento último destes processos.

A intercooperação representativa ou sociopolítica assenta na associação de cooperativas com fins e problemas comuns em estruturas de colaboração (uniões, federações e confederações) a fim de lhes dar visibilidade externa e defender os seus interesses nas instituições e fóruns representativos. Por sua vez, a intercooperação económica que, segundo Alfonso Sánchez (2001, 355), designa a mesma realidade que, no âmbito das sociedades comerciais, é conhecida por «concentração», reporta-se a processos de vinculação empresarial, abrangendo uma variedade de modelos, desde as cooperativas de segundo grau, aos grupos cooperativos, consórcios, processos de fusão, entre outros.

4. O grupo cooperativo como um expediente técnico-jurídico da associação de cooperativas com outras pessoas coletivas

4.1. *As modalidades de associação*

Centrando-nos, agora, nas modalidades de associação, o art. 8.º, n.º 1, do CCoop estabelece que «É permitida a associação entre cooperativas e outras pessoas coletivas desde que essa associação respeite os princípios cooperativos da autonomia e da independência».

A norma permite a associação da cooperativa com pessoas coletivas de natureza cooperativa ou não cooperativa (associações, fundações, sociedades civis, sociedades comerciais, ou outras).

Esta associação pode materializar-se (ou não) através da criação de uma nova pessoa coletiva.

As pessoas jurídicas criadas por associação de cooperativas são cooperativas (de primeiro grau) e não devem ser confundidas com cooperativas de segundo grau. Este entendimento é reforçado pelo art. 8.º, n.º 3, do CCoop, que permite expressamente alargar o regime de votação das cooperativas de nível superior às pessoas coletivas resultantes da associação entre cooperativas.

Esta associação permite às cooperativas a participação em consórcios, associação em participação ou a participação num agrupamento complementar de empresas (Dias 2018a, 58-68).

4.2. *Requisitos*

A manutenção da autonomia e da independência da cooperativa é uma condição necessária à sua associação com outras pessoas coletivas (art. 8.º, n.º 1, do CCoop).

Esta ideia da autonomia e independência remete para o princípio cooperativo da autonomia e da independência (art. 3.º do CCoop) e visarás assegurar que a associação da cooperativa com outras pessoas jurídicas não põe em causa nem a independência da cooperativa nem o controlo democrático pelos seus membros.

De entre as várias finalidades apontadas a este princípio (Rodríguez Musa 2013, 129-155) destacamos as três que consideramos essenciais: a) garantir que as cooperativas são controladas pelos seus membros; b) garantir que as relações das cooperativas com outras organizações privadas ou públicas não conduzem à instrumentalização das primeiras; c) assegurar que a entrada de capitais provenientes de

não cooperadores não põe em causa a autonomia e o controlo democrático das cooperativas (Alcalde Silva 2009, 201-291).

No caso específico que nos ocupa, estamos a reportar-nos à autonomia na existência e solvência da cooperativa (que poderia ser comprometida se a cooperativa assumisse responsabilidade ilimitada), e de autonomia na gestão da sua atividade e do seu património.

Na mesma linha do que defendem João Anacoreta Correia e Maria João Dias (2012, 393), discordamos da posição de Rui Namorado (2000, 190) quando afirma que «Parece não ser compatível com o respeito por este princípio [...] a integração das cooperativas em pessoas coletivas privadas, no seio das quais não detenham uma posição maioritária, como será, por exemplo, o caso de uma cooperativa constituir em conjunto com outras entidades uma sociedade comercial, sem garantir a maioria das ações». Esta posição doutrinal impediria, desde logo, a constituição de sociedades comerciais exclusivamente por cooperativas, em que as várias sócias cooperativas não poderão todas elas deter a maioria das participações sociais.

Desta forma, para determinar se a autonomia é ou não afetada pela associação da cooperativa com outras pessoas coletivas, impõe-se uma avaliação casuística.

Neste sentido, importa destacar alguns exemplos de situações fácticas e jurídicas que poderão implicar perda de autonomia, segundo João Anacoreta Correia e Maria João Dias (2012, 394-395), a saber:

- i. a assunção de responsabilidade ilimitada pela cooperativa, na sua qualidade de sócia de uma sociedade comercial;
- ii. a afetação pela cooperativa de uma parte significativa do seu património para realizar uma entrada numa sociedade comercial que tem um contrato de subordinação com outra sócia;
- iii. a deslocação pela cooperativa de atividades instrumentais, mas essenciais para o seu funcionamento para uma sociedade comercial, na qual originariamente tinha a maioria dos votos, mas que perdeu posteriormente, na sequência de um aumento do capital;
- iv. a celebração pela cooperativa de um acordo parassocial com outros sócios, nos termos previstos no art. 17.º do CSC, acordo este que afeta o seu direito de voto na sociedade em que a cooperativa participa.

4.3. *As cooperativas podem constituir sociedades*

A estatuição do n.º 1 do art. 8.º do CCoop permite, então, que as cooperativas possam constituir sociedades, incluindo sociedades comerciais, desde que tal não prejudique a autonomia da cooperativa, tal como já foi destacado.

No regime jurídico societário não encontramos nenhuma restrição à participação de uma cooperativa numa sociedade comercial. De facto, nem o art. 980.º do Código Civil⁷, nem o Código das Sociedades Comerciais (CSC) (exceto nos casos em que este diploma exige que o sócio assuma a veste de algum tipo societário, como acontece nas sociedades em relação de grupo, nos termos dos arts. 481.º e seguintes), impedem que a cooperativa aceda à condição de sócio numa sociedade comercial (Correia & Dias 2012, 392-394).

Sendo assim, as cooperativas podem constituir sociedades comerciais associando-se com outras cooperativas para a constituição de uma sociedade comercial, ou constituindo, por si, originariamente, uma sociedade comercial.

4.4. *A cooperativa pode criar, sozinha, uma sociedade comercial*

Tal como já foi referido, e conforme os dados constantes da terceira edição da Conta Satélite para a Economia Social foram identificadas 56 sociedades comerciais (incluindo sociedades gestoras de participações sociais) cujo capital era integralmente detido por Cooperativas

Estaremos a reportar-nos, desde logo, a sociedades unipessoais por quotas (arts. 270.º-A a 270.º-G, do CSC), criadas originariamente por cooperativas e a situações de unipessoalidade superveniente tolerada (art. 142.º, n.º 1, al. a), do CSC). Esta última situação ocorre quando uma sociedade se constitui com vários sócios, mas por vicissitudes várias vê o número de sócios reduzido à unidade e, conseqüentemente, assiste-se à concentração das participações na titularidade do sócio restante. Neste caso, teremos uma pretensa transitoriedade da unipessoalidade superveniente, com riscos de uma dissolução diferida⁸.

⁷ Esta norma dispõe que «Contrato de sociedade é aquele em que duas ou mais pessoas se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício em comum de certa atividade económica, que não seja de mera fruição, a fim de repartirem os lucros resultantes dessa atividade».

⁸ O art. 142.º, n.º 1, do CSC, estabelece que a dissolução pode ser administrativa-mente requerida: «a) Quando, por período superior a um ano, o número de sócios for

Exclui-se a constituição direta, por cooperativas, de sociedades unipessoais anónimas, pois o legislador societário não permite que uma cooperativa constitua, por si, uma sociedade unipessoal anónima, condicionando esta faculdade às sociedades por quotas, anónimas e em comandita por ações (art. 488.º, n.º 1, em conjunto com o art. 481.º, n.º 1, do CSC).

Neste contexto, parece evidente que quando falamos da possibilidade de uma cooperativa criar, sozinha e diretamente, uma sociedade comercial, estaremos a referir-nos apenas às sociedades unipessoais por quotas (art. 270.º-A e ss. do CSC). Na verdade, o art. 270.º-C, n.º 2 do CSC permite a constituição unilateral de uma sociedade unipessoal por quotas por qualquer pessoa coletiva, desde que não seja uma outra sociedade unipessoal por quotas (Costa 2003, 80).

Nada impede, segundo o nosso entendimento, que a cooperativa constitua uma sociedade unipessoal por quotas. Esta goza de autonomia patrimonial e o sócio único (a cooperativa) goza da limitação de responsabilidade. Na verdade, a sociedade e a cooperativa são duas entidades jurídicas distintas, há uma separação de patrimónios entre a sociedade e o sócio único (a cooperativa). Do ponto de vista fiscal, ambas as entidades têm diferentes regimes fiscais, pelo que não serão aplicáveis à sociedade os benefícios fiscais da cooperativa. Finalmente, o sócio único (a cooperativa) controla a sociedade de responsabilidade limitada, com plena observância pelos princípios da gestão democrática e da autonomia e independência.

4.5. *A questão dos grupos cooperativos*

Modalidade particular é a dos grupos cooperativos, que constituem o objeto principal do nosso estudo.

Nas palavras de Morillas Jarillo (2018, p.381), o grupo cooperativo pode ser definido como «a integração de cooperativas entre si e/ou com outras entidades, em virtude da qual e sem perda da sua existência jurídica independente se articula uma unidade de decisão entre os integrantes».

Tal como já foi destacado, o Código Cooperativo não dispõe de qualquer regime sobre a questão dos grupos cooperativos. Assim, tendo em conta o disposto no art. 9.º do CCoop, que manda aplicar

inferior ao mínimo exigido por lei, exceto se um dos sócios restantes for o Estado ou entidade a ele equiparada por lei para esse efeito».

o Código das Sociedades Comerciais, em tudo o que não está especificamente previsto no Código Cooperativo, na medida em que não se desrespeitem os princípios cooperativos (Frada & Gonçalves 2009, 888-904), devemos refletir sobre as modalidades de coligação compatíveis com os princípios cooperativos, a que as cooperativas portuguesas podem ter acesso.

A lei societária não permite que as cooperativas constituam os chamados grupos societários de direito, ou seja aqueles cuja criação resulta da utilização de um dos instrumentos jurídicos que o Código das Sociedades Comerciais previu taxativamente para esse efeito. No ordenamento português são três esses instrumentos: o domínio total (arts. 488.º e 489.º do CSC)⁹; o contrato de grupo paritário (art. 492.º do CSC)¹⁰ e o contrato de subordinação (art. 493.º do CSC). Este último consiste num «negócio jurídico bilateral pelo qual uma sociedade (dita sociedade subordinada ou dirigida) se vincula a subordinar a respetiva gestão social à direção de uma outra sociedade (dita subordinante ou diretora) (...) graças ao qual a última passa a dispor de um direito de emitir instruções diretas e vinculantes, ainda que prejudiciais, aos órgãos de administração da primeira» (Antunes 2002, 611).

As normas que regulam estes instrumentos jurídicos têm caráter excecional, não sendo possível, por isso, a sua aplicação analógica.

Este caráter excecional encontra o seu fundamento em dois desvios ao padrão normativo tradicional: (i) nas relações de grupo, a sociedade dominante (sócia da dominada nas relações de grupo por domínio total; e sócia nas relações de grupo assentes em contrato de subordinação) tem o direito de dar instruções vinculativas à administração da sociedade dominada (art. 503.º do CSC); (ii) como contraponto à permeabilidade existente entre as sociedades agrupadas e os seus patrimónios, permite-se aos credores da sociedade dominada ou subordinada uma proteção suplementar, impondo-se uma responsabilidade pessoal e ilimitada da sociedade dominante (ou diretora) por todas as obrigações da sociedade dominada (ou subordinada). Portanto, em troca do poder de emanar instruções vinculantes, a sociedade domi-

⁹ Nos termos do art. 488.º do CSC, o domínio total inicial ou originário assenta na titularidade exclusiva de uma sociedade anónima por uma sócia única que poderá assumir a forma de sociedade anónima (unipessoal ou plural), de sociedade por quotas (unipessoal ou plural) ou uma sociedade em comandita por ações. A sócia única será o sujeito ativo da relação de domínio e a sociedade anónima constituída o sujeito passivo da relação de domínio.

¹⁰ Situação grupal de base contratual, em que sociedades, independentes entre si, se subordinam a uma direção unitária e comum.

nante responde ilimitadamente pelas obrigações e perdas da sociedade dominada, em benefício dos credores desta (Abreu 2014, 281-288).

Assim, relativamente às cooperativas, quando falamos de grupos, estaremos a falar apenas de grupo societários de facto, ou seja, aqueles em que o poder de direção detido pela sociedade-mãe sobre as suas filhas teve a sua origem não num instrumento jurídico de constituição do grupo, mas em instrumentos jurídicos contratuais ou outras fontes, como participações maioritárias, acordos parassociais, contratos interempresariais, relações económico-fáticas de dependência (Antunes, 2002, 73).

Recorde-se, no entanto, que em qualquer destes casos, estão vedadas à cooperativa as relações de grupo que se traduzam em qualquer forma de «subordinação» da cooperativa aos interesses de outras entidades. De facto, os princípios cooperativos de autonomia e independência e o do controlo democrático pelos membros impedem a cooperativa de ser uma entidade controlada num grupo de sociedades dominado por outra entidade jurídica. Ou seja, estes grupos cooperativos de facto assentam em cooperativas juridicamente independentes, em que o elemento unificador é a direção única e não o controlo (no sentido da existência de uma entidade jurídica dominante e uma ou mais dominadas). O domínio ou controlo significa o poder de uma entidade jurídica determinar concretamente a atuação de uma outra, a dominada. No sistema cooperativo, a situação de controlo ou domínio é claramente incompatível com os princípios cooperativos.

Deste modo, os princípios cooperativos da intercooperação, da autonomia e da independência e da gestão democrática pelos membros ditarão que os grupos cooperativos sejam grupos paritários, grupos de base contratual e de natureza horizontal, em que as entidades participantes são independentes entre si, estando em situação de igualdade na definição das medidas em que se concretiza a direção unitária e comum. As cooperativas e/ou outras entidades que integram o grupo não dependem umas das outras nem de terceiros, mas aceitam submeter-se contratualmente a uma direção comum, consubstanciada numa terceira entidade com poder de direção (Morillas Jarillo 2018, 391-399; Navarro Lérida & Muñoz García 2018, 356-359).

O grupo pode ser homogéneo (constituído apenas por cooperativas) ou heterógeno (constituído por cooperativas e outras entidades). No grupo homogéneo, os membros do grupo são todos eles cooperativas, mas a entidade cabeça do grupo pode não o ser. Nos grupos heterogéneos, os membros do grupo não têm de ser todos eles cooperativas, bem como a entidade cabeça do grupo. Neste último caso, os membros do grupo deverão ser maioritariamente cooperativas.

Diversamente da legislação portuguesa, a legislação cooperativa espanhola, quer a estatal quer a autonómica, regula expressamente o fenómeno dos grupos cooperativos. O regime previsto no art. 78.º da Ley 27/1999 de Cooperativas (Lei estatal de cooperativas) assenta no entendimento de que o grupo cooperativo deve ser, por força da observância aos princípios cooperativos, paritário. No entanto, alguma legislação autonómica, com destaque para a andaluz, parece admitir a possibilidade de uma cooperativa integrar um grupo constituído por contrato de subordinação. Efetivamente, o art. 109.º da *Ley 14/2011 de Sociedades Cooperativas Andaluzas* distingue entre grupos próprios (por subordinação) e los grupos impróprios (por coordenação). O grupo cooperativo próprio é «aquele em que existe uma sociedade cabeça de grupo que exerce facultades ou emite instruções vinculativas para o grupo. Esta sociedade cabeça de grupo poderá ter ou não natureza cooperativa. Caso seja uma sociedade, os membros do grupo terão de ser maioritariamente cooperativas. Por sua vez, o grupo cooperativo impróprio é «aquele em que os seus membros, que terão de ser maioritariamente cooperativas, se articulam num plano de igualdade, funcionando na base de um princípio de coordenação». A exigência de que a maioria dos membros seja cooperativas visa assegurar o controlo do grupo por parte destas (Morillas Jarillo 2018,385).

A admissibilidade do grupo cooperativo próprio estaria sempre dependente da observância do princípio da autonomia e independência e do princípio da gestão democrática pelos membros. Afasta-se, por isso, a possibilidade de as cooperativas participarem nestes grupos como entidades «dominadas».

5. Os grupos económicos cooperativos e os riscos de desmutualização

Do que foi dito, damos por assente que a lei não proíbe que as cooperativas, no respeito pelos princípios da autonomia e da independência e da gestão democrática pelos membros, constituam sociedades comerciais ou se associem com outras cooperativas e com entidades de natureza jurídica diferentes, mediante a constituição de grupos económicos.

Nas relações de grupo em que a entidade de cúpula do grupo não é uma cooperativa, mas uma sociedade de capital a quem cabe a direção e coordenação do grupo, poderá questionar-se se esta estrutura é compatível com a natureza mutualista da cooperativa, tendo em conta que a as sociedades prosseguem a título principal um fim lucrativo.

Sendo a cooperativa a entidade de cúpula do grupo, constituído por sociedades comerciais, levantava-se a questão da instrumentalidade ou dependência da atividade desenvolvida pelas entidades societárias participantes do grupo relativamente ao fim mutualista prosseguido pela cooperativa (Navarro Lérida & Muñoz García 2018, 358-359). Neste último caso, a cooperativa desenvolve uma parte da sua atividade não diretamente com os seus membros, no contexto da cooperativa, mas, indiretamente, através de sociedades comerciais controladas e/ou participadas pela própria cooperativa.

Fala a este propósito de um conceito da «mutualidade indireta» ou «mutualidade mediata» (Navarro Lérida & Muñoz García 2018, 358). Este conceito aparece consagrado em alguma legislação de outros ordenamento jurídicos. Neste sentido, aponte-se o art. L.124.1 do Código Comercial Francês, na versão alterada de 2001 (Hiez 2013, 409-410), a Lei finlandesa de 2002, na qual o intercâmbio de atividade entre o sócio cooperador e uma sociedade controlada (pelo menos em 51%) pela cooperativa é considerada, expressamente, como «mutualista», na condição de que a cooperativa detenha o controlo da sociedade (Henry 2013, 373-392) e a Lei norueguesa, com as alterações de 2007, a qual estabelece, no art. 1.º, parágrafo terceiro, do Cooperative Act, 29 June 2007, n. 81, uma definição de mutualidade indireta, dispondo que «*A cooperative society also exists if the interests of the members [...] are promoted through the members' trade with an enterprise, which the cooperative society owns alone or together with other cooperative societies, including a secondary cooperative [...]*» (Fjortoft & Gjems-Onstad 2013, 567).

Este conceito também está presente nos «Princípios PECOL», na Secção 1.1. (3) do Capítulo I, admitindo-se que «a empresa cooperativa possa incluir empresas detidas pela cooperativa através de uma filial, se tal for necessário para a satisfação das necessidades dos seus membros e desde que estes detenham o controlo dessa filial» (Fajardo *et al.*, 2017, 19).

Tais sociedades comerciais funcionariam como um instrumento que visa possibilitar a realização do escopo mutualístico da cooperativa.

Não esqueçamos que as cooperativas têm um escopo mutualístico, uma vez que visam, a título principal, a satisfação das necessidades dos seus membros, enquanto consumidores, fornecedores ou trabalhadores da empresa cooperativa sendo este escopo que as distingue de outras entidades. O que verdadeiramente identifica a cooperativa é a própria ausência de um escopo autónomo que se diferencie dos interesses dos cooperadores. Na decorrência do escopo mutualístico da cooperativa, os cooperadores assumem a obrigação

de participar na atividade da cooperativa, cooperando mutuamente e entreajudando-se em obediência aos princípios cooperativos (al. c) do n.º 2 do art. 22.º do CCoop) (Fici 2018, 135-137). Tal significa que as cooperativas operam com os seus membros, no âmbito de uma atividade que a eles se dirige e na qual estes participam cooperando, atividade que designamos de atividade cooperativizada (Vargas Vaserot 2006, 67).

Sendo assim, parece-nos que o conceito de «mutualidade indireta» é compatível com o escopo mutualístico, mas, se admitido sem limites ou condições, traz consigo evidentes riscos de desmutualização das cooperativas, pelo que, na matéria que nos ocupa, se impõe sempre uma análise casuística.

Se, no contexto de um grupo económico, a atividade da cooperativa tiver sido transferida para uma ou mais sociedades comerciais sem quaisquer limites, podemos estar perante uma transformação encapotada da cooperativa em sociedade comercial, com a consequente violação do art. 111.º do CCoop, que proíbe a transformação da cooperativa numa sociedade comercial (Dias 2018b, 584-589; Alfonso Sánchez 2018, 499-516).

Com efeito, o art. 111.º do CCoop dispõe que «É nula a transformação de uma cooperativa em qualquer tipo de sociedade comercial, sendo também feridos de nulidade os atos que contrariem ou iludam esta proibição legal».

Essa transformação proibida é uma transformação heterogênea, uma vez que a entidade jurídica transformada não é originalmente uma sociedade comercial (Lanz 2010, 244). Além disso, a transformação proibida inclui a transformação cooperativa formal e a transformação extintiva, na qual a pessoa jurídica original é dissolvida e substituída por outra que lhe suceda. O legislador também proíbe a «transformação dissimulada», que compreende todo tipo de atos que permitem às cooperativas o acesso ao regime das sociedades comerciais (Dias 2018b, 587-589).

Diversamente, será lícita a constituição de uma sociedade comercial por uma cooperativa ou em associação com outras cooperativas e/ou outras entidades, provando-se que a sociedade comercial foi constituída para o desenvolvimento de atividades instrumentais, preparatórias ou complementares da atividade económica desenvolvida entre a cooperativa e os seus membros, mantendo a cooperativa a atividade principal que esteve na base da sua criação. A cooperativa segmenta as atividades que integram o seu objeto social, entregando uma ou mais dessas atividades a uma ou mais sociedades comerciais por si controladas.

Os riscos de desmutualização a existirem poderão fundamentar uma ação de responsabilidade civil contra os membros dos órgãos de administração e de fiscalização (arts 71.º e 76.º do CCoop) e, em último caso, dar causa a um procedimento administrativo de dissolução das cooperativas, promovido pela Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (CASES), enquanto fiscalizador externo das cooperativas em Portugal, com base na não coincidência da atividade cooperativa com o objeto expresso nos estatutos (n.º 2 do art. 118.º do CCoop).

6. **A essencialidade de um regime de determinação e distribuição de resultados que assegure a identidade cooperativa**

Uma das mais importantes —e mais controversas— questões que se colocam a propósito dos grupos cooperativos prende-se com a determinação dos resultados.

Admitindo a possibilidade de que a cooperativa possa desenvolver o seu escopo mutualístico indiretamente, através de uma sociedade por si controlada ou em que detém participações sociais conjuntamente com outras cooperativas, levanta-se o problema da classificação dos resultados provenientes dessa atividade económica. Será que os poderemos classificar como excedentes cooperativos?

O excedente cooperativo é o termo utilizado na doutrina e na legislação para designar os resultados económicos positivos que decorrem da prossecução do escopo mutualístico pela cooperativa, correspondendo à diferença entre as receitas e os custos da atividade cooperativizada com os membros. Trata-se de um valor provisoriamente pago a mais pelos cooperadores à cooperativa ou pago a menos pela cooperativa aos cooperadores, como contrapartida da participação destes na atividade da cooperativa (Meira 2012b, 358-360).

Tendo em conta esta definição, parece, à primeira vista, que qualificar tais resultados como excedentes implicaria, desde logo, a negação da personalidade jurídica da sociedade comercial participada. A cooperativa e a sociedade comercial são duas entidades jurídicas distintas, com separação de patrimónios e com finalidades distintas.

Uma solução possível seria a de defender que os resultados provenientes destas operações desenvolvidas pelas sociedades controladas ou participadas por cooperativas deveriam ficar sujeitos ao regime previsto no Código Cooperativo para as operações com terceiros.

Tal como já foi por nós referido, as atividades com terceiros, de que fala o legislador no n.º 2 do art. 2.º do CCoop, reportam-se a atividades do mesmo tipo da atividade desenvolvida com os cooperadores, pelo que as operações com terceiros estão ainda compreendidas no objeto social da cooperativa, sendo que os resultados delas provenientes porque são considerados lucros, não podem ser repartidos entre os cooperadores, quer durante a vida da cooperativa, quer no momento da sua dissolução (arts 100.º, n.º 1, e 114.º do CCoop), sendo transferidos integralmente para reservas irrepartíveis.

No entanto, temos algumas reservas quanto à plena adequação desta solução. A dúvida persiste quanto aos resultados provenientes de operações que a cooperativa desenvolve indiretamente por sociedades comerciais por si detidas ou participadas conjuntamente com outras cooperativas e que se reportam a atividades situadas dentro do objeto social da cooperativa, que, ainda que sejam atividades instrumentais ou complementares, se revelam essenciais para a prossecução do escopo mutualístico. Hoje, parece-nos que a emergência destes grupos e a sua relevância em termos económicos imporá a necessidade de rever o regime de determinação e distribuição destes resultados na cooperativa e, eventualmente, discutir-se a possibilidade de, limitadamente, repartir uma parte destes resultados pelos cooperadores, aplicando analogicamente o regime previsto para o retorno cooperativo.

Quanto às atividades situadas fora do objeto social da cooperativa, estaremos inequivocamente perante lucros (por exemplo, quando tais participações correspondem a meros investimentos feitos pela cooperativa).

Em todo o caso, o que é certo é que a existência de grupos cooperativos gera uma diversidade de resultados económicos, pelo que a cooperativa terá de adotar uma contabilidade separada que permita distinguir claramente os excedentes — resultantes das operações com os cooperadores — dos lucros — provenientes das operações com terceiros ou das operações extraordinárias. Esta contabilidade separada permitirá que a cooperativa contabilize, sem perigo de confusão, o património repartível e o irrepartível (Fajardo 1997, 125; Bandeira, Meira & Alves 2017, 37-63).

Ora, nem o Código Cooperativo nem a legislação contabilística aplicável às cooperativas em Portugal (*Sistema de Normalização Contabilística – SNC*)¹¹ se pronunciaram sobre esta questão, pelo que conti-

¹¹ Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho [que aprovou o *SNC*], alterado pelo Decreto-Lei n.º 86/2015, de 11 de março.

nua a ser possível, no estado atual da legislação, a não adoção de uma contabilização separada das operações com membros, com terceiros e operações extraordinárias, com as consequentes dificuldades em termos de controlo e fiscalização quanto à proveniência, distribuição e afetação dos resultados económicos das cooperativas.

7. Conclusões

O fenómeno dos grupos cooperativos tem na sua génese razões económicas, financeiras e até jurídicas.

Trata-se de um fenómeno que assenta no envolvimento das cooperativas em processos de integração e cooperação, apresentando-se, por isso, como uma manifestação do princípio da intercooperação, na sua dimensão de colaboração económica.

O regime jurídico que enquadra as estratégias de grupo adotadas pelas cooperativas em Portugal é insuficiente.

À luz do regime previsto no Código Cooperativo, as cooperativas podem constituir sociedades comerciais, filiais societárias, adquirir participações no capital social de sociedades comerciais, desde que tal não prejudique a autonomia da cooperativa e o controlo democrático pelos membros.

O Código Cooperativo não se pronuncia sobre a questão dos grupos cooperativos. Por força da remissão do art. 9.º do CCoop, estes grupos poderão ser apenas grupo societários de facto.

Os princípios cooperativos da autonomia e da independência e da gestão democrática pelos membros determinam que os grupos cooperativos sejam grupos paritários, grupos de base contratual e de natureza horizontal, em que as entidades participantes são independentes entre si, estando em situação de igualdade na definição das medidas em que se concretiza a direção unitária e comum.

Nas relações de grupo em que a entidade de cúpula do grupo não é uma cooperativa, mas uma sociedade de capital a quem cabe a direção e coordenação do grupo, poderá questionar-se se esta estrutura é compatível com a natureza mutualista da cooperativa, tendo em conta que as sociedades prosseguem a título principal um fim lucrativo. Sendo a cooperativa a entidade de cúpula do grupo, constituído por sociedades comerciais, levantava-se a questão da instrumentalidade ou dependência da atividade desenvolvida pelas entidades societárias participantes do grupo relativamente ao fim mutualista prosseguido pela cooperativa

A doutrina e certos ordenamentos jurídicos reconhecem, expressamente, o conceito de «mutualidade indireta», ou seja, a possibilidade de a cooperativa prosseguir o seu escopo mutualístico não diretamente com os seus membros, mas, indiretamente, através de sociedades comerciais controladas ou participadas pela própria cooperativa.

Este conceito, que não está previsto expressamente na legislação portuguesa, não é isento de riscos, podendo conduzir a situações de desmutualização da cooperativa, quando esta transfere para a sociedade comercial a sua atividade, podendo configurar uma transformação dissimulada da cooperativa em sociedade comercial, o que é proibido pelo Código Cooperativo português.

Quanto à classificação dos resultados provenientes da atividade económica desenvolvida pela sociedade controlada pela cooperativa ou em que esta detém participações sociais, não temos quaisquer dúvidas em classificar como lucros os resultados provenientes das atividades situadas fora do objeto social da cooperativa, que ficarão sujeitos ao regime previsto no Código Cooperativo para os resultados provenientes das operações com terceiros, sendo obrigatoriamente afetados a reservas irrepartíveis.

Quanto aos resultados provenientes de operações que a cooperativa desenvolve indiretamente através de sociedades comerciais por si detidas ou participadas, que se reportam a atividades situadas dentro do objeto social da cooperativa, as quais se revelam necessárias para a prossecução do escopo mutualístico, poderão levantar-se dúvidas quanto à sua classificação e regime de distribuição. O conceito de excedente parece revelar-se inadequado para enquadrar estes resultados, mas impõe-se uma reflexão quanto à possibilidade de os mesmos serem, pelo menos parcialmente, repartidos pelos cooperadores.

8. Bibliografia

- ABREU, Jorge Manuel Coutinho de. 1999. *Da empresarialidade. As empresas no Direito*. Coimbra: Almedina.
- ABREU, Jorge Manuel Coutinho de. 2014. «Comentário ao Artigo 503.º». In *Código das Sociedades Comerciais em Comentário*, Vol. VII (Artigos 481.º a 545.º), coord. por Jorge Coutinho de Abreu, 279-296. Coimbra: Almedina.
- ALCALDE SILVA, Jaime. 2009. «Los principios cooperativos en la Legislación Chilena», *CIRIEC. Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 20: 201-291.
- ANTUNES, José R. Engrácia. 2002. *Os Grupos de Sociedades. Estrutura e organização jurídica da empresa plurissocietária*. Coimbra: Almedina.

- ALFONSO SÁNCHEZ, Rosalía. 2001. «La Integración Cooperativa. La cooperativa de segundo grado». In *La Sociedad Cooperativa en la ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas*, coord. por Alonso Espinosa, 355-386. Granada: Edit. Comares.
- ALFONSO SÁNCHEZ, Rosalía. 2018. «La transformación de sociedades cooperativas agroalimentarias en sociedades de capital» In *Integración y concentración de empresas agroalimentarias: estudio jurídico y económico del sector y de la Ley 13-2013 de fomento de la integración cooperativa*, coord. por Cristina Cano Ortega; Carlos Vargas Vasserot (dir.), 499-519. Madrid: Dykinson.
- BANDEIRA, Ana Maria, MEIRA, Deolinda. A. & Alves, Vera M. 2017. «Los diferentes tipos de resultados en las cooperativas portuguesas. Un estudio de caso multiple». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, Primer Cuatrimestre*, n.º 123: 37-63. DOI: <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.54919>.
- CORREIA, João Anacoreta & DIAS, Maria João R. 2012. «A associação da cooperativa com outras pessoas coletivas e a transformação encapotada de cooperativa em sociedade comercial: análise dos artigos 8.º e 80.º do Código Cooperativo». In *Jurisprudência Cooperativa Comentada. Obra coletiva de comentários a acórdãos da jurisprudência portuguesa, brasileira e espanhola*, coord. por Deolinda Meira, 387-403. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
- COSTA, Ricardo. 2003. «Unipessoalidade Societária». In *Instituto de Direito das Empresas e do Trabalho, Miscelâneas*, 1, 41-142. Coimbra: Almedina.
- DIAS, Maria João. 2018a. «Artigo 8.º». In *Código Cooperativo Anotado*, editado por Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos, 58-68. Coimbra: Almedina.
- DIAS, Maria João. 2018b. «Artigo 111.º». In *Código Cooperativo Anotado*, editado por Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos, 584-589. Coimbra: Almedina.
- FAJARDO, Gemma. 1997. *La gestión económica de la cooperativa: responsabilidad de los socios*. Madrid:Tecnos.
- FAJARDO, Gemma. 2018. «Artigo 20.º». In *Código Cooperativo Anotado*, editado por Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos, 122-128. Coimbra: Almedina.
- FAJARDO, Gemma., FICI, Antonio., HENŘY, Hagen, HIEZ, David, MEIRA, Deolinda, MÜNKNER, Hans-H. & SNAITH, Ian. 2017. *Principles of European Cooperative Law. Principles, Commentaries and National Reports*. Cambridge: Intersentia. DOI: <https://doi.org/10.1017/9781780686073>
- FICI, Antonio. 2014. «La cooperación entre cooperativas en el Derecho Italiano y comparado». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 48 (diciembre): 103-148. Doi: <https://doi.org/10.18543/baidc-48-2014pp103-148>.
- FICI, Antonio. 2015. «La función social de las cooperativas: notas de derecho comparado». *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 117: 77-98. DOI: https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2015.v117.48146

- FICI, Antonio. 2018. «Artigo 22.º». In *Código Cooperativo Anotado*, editado por Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos, 135-138. Coimbra: Almedina.
- FJORTOFT, Tore & GJEMS-ONSTAD, Ole. 2013. «Norway and Scandinavian Countries». In *International Handbook of Cooperative Law*, editado por Dante Cracogna, Antonio Fici & Hagen Henry, 563-583. Heidelberg: Springer.
- FRADA, Manuel Carneiro & Gonçalves, D.C.. 2009. «A acção *ut singuli* (de responsabilidade civil) e a relação do Direito Cooperativo com o Direito das Sociedades Comerciais». *Revista de Direito das Sociedades*, Ano I – 4: 888-904.
- HENRÝ, Hagen. 2013. «Finland». In *International Handbook of Cooperative Law*, editado por Dante Cracogna, Antonio Fici & Hagen Henry, 373-382. Heidelberg: Springer.
- HENRÝ, Hagen. 2018. «Concentración, cooperación, cadenas de valor: consecuencias para los principios cooperativos». In *Integración y concentración de empresas agroalimentarias: estudio jurídico y económico del sector y de la Ley 13-2013 de fomento de la integración cooperativa*, coord. por Cristina Cano Ortega; Carlos Vargas Vasserot (dir.), 823-832. Madrid: Dykinson.
- HIEZ, David. 2013. «France». In *International Handbook of Cooperative Law*, editado por Dante Cracogna, Antonio Fici & Hagen Henry, 393-411. Heidelberg: Springer.
- LANZ, Marta. 2010. «Transformação de Sociedades. A Problemática das Transformações Heterogéneas». *Revista de Direito das Sociedades*, Ano II, 1-2: 237-250.
- LEITE, João Salazar. 2012. *Princípios Cooperativos*. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
- LLOBREGAT HURTADO, María Luisa. 1990. *Mutualidad y empresas cooperativas*. Barcelona: Bosch.
- MACÍAS RUANO, Antonio José. 2018. «El principio cooperativo de cooperación entre cooperativas» In *Integración y concentración de empresas agroalimentarias: estudio jurídico y económico del sector y de la Ley 13-2013 de fomento de la integración cooperativa*, coord. por Cristina Cano Ortega; Carlos Vargas Vasserot (dir.), 305-324. Madrid: Dykinson.
- MEIRA, Deolinda Aparício. 2009. *O regime económico das cooperativas no direito português: o capital social*. Porto: Vida Económica.
- MEIRA, Deolinda. 2012a. «O regime de transmissão dos títulos de capital nas cooperativas. Acórdão do Tribunal da Relação do Porto, de 10 de janeiro de 2011». In *Jurisprudência Cooperativa Comentada*, coord. por Deolinda Aparício Meira, 549-555. Lisboa: Imprensa Nacional-Casa da Moeda.
- MEIRA, Deolinda. 2012b. «Revisitando o problema da distinção entre excedente cooperativo e lucro societário». In *II Congresso Direito das Sociedades em Revista*, 353-374. Coimbra: Almedina.
- MEIRA, Deolinda A.. 2013. «A Lei de Bases da Economia Social Portuguesa: do projeto ao texto final». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 24: 21-52.

- MEIRA, Deolinda A.. 2016. «O regime económico das cooperativas à luz do novo Código Cooperativo português». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho cooperativo*, n.º 50 (diciembre): 309-47. DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp309-347>.
- MEIRA, Deolinda. 2018. «Artigo 86.º». In *Código Cooperativo Anotado*, editado por Deolinda Meira e Maria Elisabete Ramos, 476-479. Coimbra: Almedina.
- MEIRA, Deolinda & Ramos, Maria Elisabete. 2019. «Projeções do princípio da autonomia e da independência na legislação cooperativa portuguesa». *Boletín de la Asociación de Derecho Cooperativo*, n.º 55: 135-170. DOI: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-55-2019pp135-170>
- MORILLAS JARILLO, María José. 2018. «Los grupos cooperativos». In *Integración y concentración de empresas agroalimentarias: estudio jurídico y económico del sector y de la Ley 13-2013 de fomento de la integración cooperativa*, coord. por Cristina Cano Ortega; Carlos Vargas Vasserot (dir.), 377-411. Madrid: Dykinson.
- MÜNKNER, Hans-H.. 2015. *Co-operative Principles and Co-operative Law*, 2nd, revised edition. Zurich: Lit Verlag GmbH & Co. KG Wien.
- NAMORADO, Rui. 1995. *Os Princípios Cooperativos*. Coimbra: Fora do Texto.
- NAMORADO, Rui. 2000. *Introdução ao Direito Cooperativo. Para uma expressão jurídica da cooperatividade*. Coimbra: Almedina.
- NAMORADO, Rui. 2005. *Cooperatividade e Direito Cooperativo. Estudos e pareceres*. Coimbra: Almedina.
- NAVARRO LÉRIDA, María Sagrario & MUÑOZ GARCÍA, Alfredo. 2018. «Los grupos de sociedades en el ámbito agroalimentario». In *Integración y concentración de empresas agroalimentarias: estudio jurídico y económico del sector y de la Ley 13-2013 de fomento de la integración cooperativa*, coord. por Cristina Cano Ortega; Carlos Vargas Vasserot (dir.), 353-375. Madrid: Dykinson.
- RODRÍGUEZ MUSA, Orestes. 2013. «La autonomía cooperativa y su expresión jurídica. Una aproximación crítica a su actual implementación legal en Cuba». *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, n.º 47 (diciembre), 129-56. DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc-47-2013pp129-156>.
- VARGAS VASSEROT, Carlos. 2006. *La actividad cooperativizada y las relaciones de la Cooperativa con sus socios y con terceros*. Monografía asociada a RdS, n.º 27. Editorial Aranzadi.
- VARGAS VASSEROT, Carlos. 2010. «Integración y diferenciación cooperativa: de las secciones a los grupos de sociedades». In *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 44 (diciembre): 159-176. DOI: <https://doi.org/10.18543/baidc-44-2010pp159-176>.
- VICENT CHULIÁ, Francisco. 1994. «Ley General de cooperativas, T. XX, Vol. 3.º (artículos 67 al final)». In *Comentarios al Código de Comercio y Legislación mercantil especial*, Sánchez Calero/Albaladejo (Dir.). Madrid: EDERSA.

Principio de intercooperación y modelos de crecimiento

Principle of intercooperation and growth models

Eba Gaminde Egia¹
Universidad de Deusto (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp183-211>

Recibido: 27.05.2021
Aceptado: 23.09.2021

Sumario: I. Introducción. II. Legislación vigente. III. Modalidades reconocidas legalmente. III.1. La Sociedad Cooperativa de Segundo Grado (SCSG). III.2. El Grupo Cooperativo. III.3. Otras modalidades de colaboración. IV. La Experiencia del Grupo Mondragón. V. Conclusiones. VI. Bibliografía.

Summary: I. Introduction. II. Current legislation. III. Legally recognized modalities. III.1. The Second Degree Cooperative (SDC). III.2. Cooperative Group. III.3. Other forms of collaboration. IV. The Mondragon Group Experience. V. Conclusions. VI. Bibliography.

Resumen: El contexto actual de mercados cada vez mayores, de tendencia a la globalización y a la liberalización de las economías, ha creado el entorno apropiado para el incremento de la competencia entre sus participantes, por lo que se hacen necesarias formas empresariales mayores, más competitivas y más dinámicas, que permitan mejorar la competitividad y asegurar la supervivencia. La cooperativa, al igual que el resto de entidades empresariales, ha de crecer para sobrevivir.

Pero ¿cuáles son las posibilidades o modelos de crecimiento que se nos ofrecen? ¿Es posible acometer ese proceso sin perder la esencia cooperativa? En este artículo se abordan las modalidades de intercooperación reguladas por nuestra legislación vigente, en concreto, las leyes estatal y vasca, así como un claro referente cercano: el Grupo Mondragón.

Palabras clave: intercooperación, integración, cooperativa de segundo grado, grupo cooperativo, grupo Mondragón, cooperativa mixta, acuerdo intercooperativo.

Abstract: The actual context of ever-growing markets, with a trend towards globalization and liberalization of economies, has created the appropriate context for increased competition among its participants. That's why larger, more competitive, and more dynamic business forms are necessary to

¹ Doctora en Derecho. Profesora de Derecho mercantil. Email: eba.gaminde@deusto.es.

improve competitiveness and ensure survival. Therefore, the cooperative, like the rest of business entities, has to grow to survive.

But, what are the possible growth models? Is it possible to undertake this process without losing the cooperative essence? This article analyzes the intercooperation modalities regulated by our current legislation, specifically, State and Basque laws, as well as a clear close reference: Mondragon Group.

Keywords: intercooperation, integration, second degree cooperative, cooperative group, Mondragon Group, mixed cooperative, intercooperative agreement.

I. Introducción

Desde hace tiempo vivimos inmersos en la denominada Era de la Globalización, proceso que comienza en la segunda mitad del siglo xx, continúa en el siglo xxi y se caracteriza por la integración de las economías locales a una economía de mercado mundial, en la que cobran relevancia el rol de las empresas multinacionales y la libre circulación de capitales. Esa es la realidad que vivimos, en la que se están determinando los nuevos parámetros de la economía, y que las cooperativas no pueden obviar.

Por lo tanto, para ser competitivo en ese entorno, se ha de intercooperar y crecer. Las ventajas o razones para la intercooperación son numerosas: se concentra la oferta de productos/servicios y optimiza la producción, se ofrece al cliente un mayor número de productos desde una misma fuente; al ser compartidos, los costes se reducen; se pueden poner en marcha nuevos servicios, áreas de negocio...; mejora la gestión de las sociedades integradas y aumenta la profesionalización... Pero también existe una gran prueba de fuego para las iniciativas que plantean una alternativa al capitalismo clásico: cómo afrontar el crecimiento sin perder la esencia del modelo.

Tenemos una clara referencia en nuestro entorno más cercano: el grupo Mondragón. A día de hoy Mondragón es una empresa con una división del trabajo muy particular, con trabajadores/as socios/as cooperativistas, asalariados/as comunes y equipos ejecutivos/as completamente separados del proceso productivo. Se ha dado un salto cualitativo dirigiéndose hacia la internacionalización del grupo, con presencia en los cinco continentes y filiales en países como Brasil, Polonia, India o China. Pero ¿se mantiene la esencia cooperativa? ¿Es posible acometer ese proceso sin perder la coherencia?

Personalmente entiendo que sí, que no es el grupo Mondragón el que se globaliza como veremos en el último apartado, sino sus cooperativas (aunque bien es cierto que la Corporación les apoya de forma organizativa y financiera), pero debe ser cada cooperativa del grupo la que haga el esfuerzo de asumir el desafío global, sin perder la esencia, velando de forma especial por la defensa y aplicación de sus principios y valores. El cooperativismo es un fenómeno fundamentalmente localista pero la necesaria internacionalización actual no tiene por qué conllevar la desestructuración del modelo, si se mantiene la esencia, lo importante es conservar los valores. En cualquier caso, entendemos que es un reto complicado, pero necesario y factible.

Pero ¿cuáles son las posibilidades o modelos de crecimiento que se nos ofrecen? Nos centraremos en las modalidades reguladas por nues-

tra legislación vigente. Sin embargo, hablar de «legislación vigente» en el ámbito cooperativo es complicado, porque no existe una única ley de sociedades cooperativas, sino que coexisten dieciséis leyes autonómicas, aplicables exclusivamente en su territorio, una ley de carácter estatal, además de algunas leyes sectoriales. Por este motivo, el análisis se hará tomando como referencia únicamente las leyes estatal y vasca, por ser las que afectan a nuestro entorno más próximo.

II. Legislación vigente

La legislación parece favorecer los procesos de integración cooperativa. Así lo reconoce, entre otras, la ley estatal (LC)² en varios momentos de su Exposición de Motivos: «Son de especial interés las formas de colaboración económica entre cooperativas, procurando su ampliación y facilitando la integración»...; «Las especiales características de las sociedades cooperativas han hecho necesaria la regulación del grupo cooperativo, con la finalidad de impulsar la integración empresarial de este tipo de sociedades, ante el reto de tener que operar en mercados cada vez más globalizados»...; y, en particular, en el artículo 108.1, al establecer que «se reconoce como tarea de interés general, a través de esta Ley y de sus normas de aplicación, la promoción, estímulo y desarrollo de las sociedades cooperativas y de sus estructuras de integración económica y representativa».

A continuación, dedica el Capítulo IX del Título I a este tema, regulando las Cooperativas de Segundo Grado, los Grupos cooperativos y otras formas de colaboración económica (sociedades, agrupaciones, consorcios, uniones, concentraciones por fusión...), en los artículos 77-79.

La nueva ley vasca (LCE)³, coincide con su antecesora en que «las cooperativas de segundo o de ulterior grado han supuesto un cauce normativo realista para los fenómenos de agrupación intercooperativa...» y que «las otras modalidades de colaboración económica de carácter más instrumental (...), continúan reguladas en los términos más amplios posibles», pero elimina la regulación de las corporaciones cooperativas, por basarse en un sistema dualista de administración útil en su momento, pero innecesario en la actualidad, a la vez que, tal

² Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Boletín Oficial del Estado n.º 170, de 17 de julio de 1999.

³ Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. Boletín Oficial del Estado n.º 14, de 16 de enero de 2020.

y como explicaremos más adelante, amplía la regulación de los grupos cooperativos, incorporando a nivel legal su desarrollo reglamentario, por considerarlo un «instrumento de intercooperación singularmente adecuado para poder intervenir eficazmente en los mercados». Se pretende en definitiva dotar al cooperativismo vasco de herramientas precisas para poder adaptarse a las nuevas estructuras y mercados en plena transformación vertiginosa de la economía.

A continuación, la LCE aborda la cuestión en el Capítulo III del Título II, bajo la rúbrica «Integración y agrupación cooperativa». El Capítulo se divide en dos Secciones: 1) Cooperativas de Segundo o ulterior grado (146-151) y 2) Otras modalidades de colaboración económica (152-155), refiriéndose a las agrupaciones empresariales, acuerdos intercooperativos, grupos cooperativos o cooperativas mixtas.

Veamos cada una de estas modalidades.

III. Modalidades reconocidas legalmente

A la vista de la regulación mencionada, podemos comprobar que la fenomenología que cabe en un concepto amplio de integración cooperativa es muy variada. Utilizaremos la clasificación VARGAS VASSEROT⁴, que establece como criterio decreciente los «niveles de unión empresarial que consiguen los sujetos que participan en los procesos de concentración» y diferencia, de más a menos, en primer lugar:

- las «fusiones» (figura expresamente regulada en los arts. 63-67 LC; arts. 80-87 LCE), operación societaria que supone creación de una nueva cooperativa por la unión jurídica de dos o más sociedades, o la absorción por una cooperativa de una o varias sociedades ya existentes que desaparecen.
- en un escalafón menor en esta escala del nivel de cohesión alcanzado por las sociedades que forman parte de los procesos de concentración, al no suponer una modificación estructural ni la unificación jurídica total de las empresas partícipes, tenemos las modalidades de «integración cooperativa». Si la fusión supone una total integración, económica y jurídica de las entidades que participan en ella (concentración en la unidad), la integración cooperativa mantiene las unidades que se agrupan (concen-

⁴ VARGAS VASSEROT, C. «Integración y diferenciación cooperativa: de las secciones a los grupos de sociedades», en *BAIDC-Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 44, 2010, p. 162.

tración en la pluralidad). Aquí entrarían las cooperativas de segundo grado y los grupos cooperativos.

- Por debajo de la integración cooperativa, en cuanto a los niveles de ligazón empresarial, tendríamos las otras formas de «colaboración económica intercooperativa», que se utilizan para la realización conjunta de determinadas actividades económicas en interés común, normalmente de carácter complementario a la que desarrollan con carácter principal las cooperativas vinculadas, y normalmente sin gran vocación de permanencia. En este grupo se englobarían las Cooperativas Mixtas (CM) y las meras uniones de empresas, consorcios, agrupaciones de interés económico, conciertos, convenios o acuerdos.

Las opciones son diferentes, como decíamos. Sin embargo, en el primer caso, la inevitable extinción de las sociedades que se fusionan para constituir una nueva sociedad o la extinción de aquéllas que son absorbidas por otra, es una característica de esta figura a valorar significativamente a la hora de proyectar una operación de crecimiento cooperativo. Aceptarla constituye una decisión de índole estratégica que, dadas sus consecuencias, resulta en la mayoría de los casos eludida en favor de técnicas más flexibles de agrupación, y en concreto, de «concentración en la pluralidad», como mencionaba el profesor VARGAS. Por lo tanto, nos referiremos a esas otras opciones en este artículo, por ser las más utilizadas en la práctica.

III.1. *La Sociedad Cooperativa de Segundo Grado (SCSG)*

Las SCSG constituyen el mecanismo por excelencia de integración cooperativa, con una individualidad propia, regulación peculiar en las leyes cooperativas y con una larga tradición en determinados sectores del cooperativismo.

El artículo 77.1 de la LC expone que:

«Las cooperativas de segundo grado se constituyen por, al menos, dos cooperativas. También pueden integrarse en calidad de socios otras personas jurídicas, públicas o privadas y empresarios individuales, hasta un máximo del 45 por 100 del total de los socios, así como los socios de trabajo.

Tienen por objeto promover, coordinar y desarrollar fines económicos comunes de sus socios, y reforzar e integrar la actividad de los mismos».

En este sentido, mucho más escueto es el contenido de la ley autonómica⁵:

«La cooperativa de segundo o de ulterior grado tiene por objeto completar, promover, coordinar, reforzar o integrar la actividad económica de las entidades miembros y del grupo resultante en el sentido y con la extensión o alcance que establezcan los Estatutos».

No se llega a dar una definición de SCSG, aunque sí se recogen algunas de sus principales características, normas de funcionamiento y de organización:

1. Mantiene la forma societaria de sociedad cooperativa. La SCSG posee en líneas generales las mismas características que las sociedades cooperativas de base, de ahí que la LC afirme que para todo lo no regulado expresamente para las citadas SCSG habrá de regirse por la normativa general.
2. Posee personalidad jurídica independiente de las sociedades cooperativas que la forman. La constitución de la SCSG supone la creación de un ente jurídico distinto a los existentes, cuyo funcionamiento queda regulado por su estatuto, el cual puede contener normas distintas a las expresadas en los estatutos de las sociedades cooperativas socios.
3. Sus socios son sociedades cooperativas, pero también se permite la admisión de socios de naturaleza no mutualista. La legislación estatal apunta la posibilidad de que las SCSG puedan estar formadas por, además de sociedades cooperativa de primer grado, otras personas jurídicas, públicas o privadas y empresarios individuales, así como, en su caso, socios de trabajo, quedando excluidas las entidades sin personalidad jurídica, como las comunidades de bienes, a las que sí se permite ser socios de las cooperativas de primer grado.

No obstante, a pesar de que se está produciendo una ampliación del concepto que ya no se limita a relaciones intercooperativas, existe cierto recelo a la pérdida de control cooperativo⁶, que hace que esta apertura no sea incondicional, estableciéndose límites para garantizar el dominio de la organización y principios cooperativos.

⁵ LCE: art. 146.1.

⁶ ALFONSO SÁNCHEZ, R. *Integración cooperativa y sus técnicas de realización: la Cooperativa de Segundo Grado*, Valencia, Tirant lo Blanch, 2000, p. 65.

El primer límite es de cupo: los socios no cooperativos no podrán ser en ningún caso más del 45% del total de socios de la SCSG⁷. El segundo se refiere al derecho de voto: las personas jurídicas no cooperativas no podrán ostentar más de la mitad del total de los votos existentes en la cooperativa de segundo grado, aunque los Estatutos podrían establecer un límite inferior⁸. Y el tercero al capital social: ningún socio (cooperativa o no) podrá tener más del 30% del capital social⁹.

Nada específica el art. 77 de la LC sobre el alcance del poder de dirección de la SCSG sobre las cooperativas de primer grado y otras entidades integrantes de la misma. Dependerá del grado de integración delimitado en los Estatutos. La LCE, por el contrario, sí lo hace, señalando en el art. 146.2 que tendrán prioridad los acuerdos e instrucciones de la misma (CSG) frente a las decisiones de cada una de las entidades agrupadas.

4. La SCSG debe desarrollar las ideas y fines de las sociedades cooperativas socios que la integran. No todos los autores tienden a incluir como nota definitoria esta característica, pero consideremos que es fundamental ya que nos indica su razón de ser, que se justifica en tanto en cuanto persiguen un mismo fin.

III.2. *El Grupo Cooperativo*

Junto a las cooperativas de segundo grado, el otro gran instrumento de integración cooperativa lo constituyen los Grupos Cooperativos (GC), regulados en los artículos 78 LC y 154 LCE, que las definen de la misma manera:

Conjunto formado por varias sociedades cooperativas, cualquiera que sea su clase, y la entidad cabeza de grupo, que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, de forma que se produce una unidad de decisión en el ámbito de dichas facultades. La LCE añade que El grupo deberá ajustar su funcionamiento a los principios cooperativos, de conformidad con lo previsto en el artículo 1.2 de la presente ley. Esta figura fue introducida en la regulación vasca, como decíamos, tras la reforma operada por la

⁷ LC: art. 77.1.

⁸ LCE: art. 147.1.

⁹ LC: art. 77.1.

Ley 1/2000 para efectivamente dar cobertura a esta nueva realidad, pero asegurando que no se perdiera la esencia del funcionamiento cooperativo. De ahí este añadido, como «medida cautelar».

Por lo tanto, se trata de entes no personificados formados, en todo o en parte, por cooperativas que, aunque formalmente autónomas, responden a las directrices fijadas por la entidad cabeza del grupo. Esta unidad de decisión se traduce en una apariencia de unión económica entre las sociedades de base con la entidad que las dirige. Pero, como, al igual que ocurría en las SCSG, la autorregulación normativa sigue siendo muy flexible, el diverso contenido del contrato de organización del grupo en cuanto a los niveles de delegación de facultades a la dirección del grupo, hace que surjan niveles muy diferentes de integración empresarial.

Dicho de otra forma, un grupo cooperativo es un conjunto de Cooperativas que se ponen de acuerdo para poner determinadas facultades de decisión en común a través de una entidad de cabecera, **con independencia de la fórmula jurídica que esa entidad de cabecera elija y del nivel de delegación de facultades asumido**. Sin embargo, debe respetarse necesariamente que el conjunto de las vinculaciones y funcionamiento entre las cooperativas sea cooperativo.

La nueva LCE, como decíamos introduce como novedad la supresión de las corporaciones cooperativas ya que entiende que su función puede ser desarrollada por los grupos cooperativos, cuya regulación (art. 154) se amplía, añadiendo dos nuevos párrafos:

- En primer lugar, en el apartado 2 se establece una distinción entre GC por integración y por colaboración, en función del nivel de integración, identificando los GC por «integración» con aquellos en los que se cumplan estos dos requisitos: que el grupo cooperativo en su conjunto disponga de una dirección general común y que el nivel de centralización efectiva de las facultades de gestión económica permita entender que, a pesar del mantenimiento de las entidades jurídicamente diferenciadas, nos encontramos ante una verdadera unidad económica». En otro caso, se entiende que el conjunto de entidades constituye un GC por «colaboración».

Consideramos que la «dirección general común» es un concepto jurídico indeterminado y que deberían proporcionarse algunos indicios que sirvieran para determinar cuándo se actúa con una dirección general común efectiva, ya que «en otro caso, se entenderá que el conjunto de entidades constituye un grupo por colaboración» (art. 143.2 «in fine»). Esto es, no se define el

grupo por colaboración en sí mismo, sino por remisión a los grupos por integración.

- También se ha introducido un nuevo apartado 3 sobre el concepto de «unidad económica» estableciendo que se presumirá que existe cuando, junto a la dirección general común, se cumpla, entre otros supuestos, la «existencia de relaciones de hecho comerciales, financieras o patrimoniales que supongan una dependencia efectiva de alguna de las entidades del grupo». También en este caso el concepto de «dependencia efectiva» es excesivamente laxo y deberían proporcionarse algunos indicios que sirvieran para determinar cuándo esa dependencia es realmente «efectiva».

En cualquier caso, como rasgos característicos de esta opción podríamos destacar los siguientes:

1. A diferencia de la SCSG, el GC no posee personalidad jurídica propia. Son entes no personificados con «unidad de decisión». La entidad de cabecera (cooperativa o no) ejerce una dirección económica unificada y no un mero control. En este sentido, sus notas definitorias son la carencia de personalidad y de capacidad jurídica de la unidad, la independencia y autonomía jurídica (que no económica) de las sociedades integrantes del grupo, así como su vertebración a través de la dirección unitaria ejercida por la sociedad dominante, lo que nos conduce, en palabras de ALFONSO SÁNCHEZ, a un «particular tipo de empresa de naturaleza policorporativa»¹⁰.
2. La entidad de cabecera ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas asociadas, en determinados ámbitos. Dicho de otra forma, la ley determina los ámbitos en los que se puede producir esa «unidad de decisión» y en esos ámbitos, las cooperativas agrupadas deben cumplir obligatoriamente las instrucciones emitidas por la entidad cabeza del grupo. Esa obligatoriedad dimana de la legitimidad del interés del grupo que aglutina los intereses de las sociedades que lo integran en la medida en que el grupo nace como consecuencia de una negociación y suscripción de mutuo acuerdo de un documento contractual.

¹⁰ ALFONSO SÁNCHEZ, R. *Integración cooperativa... op. cit.*, p. 71.

El legislador menciona a estos efectos tres ámbitos, que tienen que ver con la gestión, administración y gobierno de las cooperativas¹¹:

- a) En primer lugar, se pueden emitir instrucciones relativas al establecimiento en las cooperativas de base de normas estatutarias y reglamentarias comunes. El objetivo es que la normativa interna de las cooperativas que integran el grupo sea homogénea.
- b) También se pueden emitir instrucciones sobre el establecimiento de relaciones asociativas entre las entidades de base. Estas instrucciones pueden ser necesarias en el caso de que se deban establecer relaciones de asociación, colaboración o coordinación entre las cooperativas de base.
- c) Para finalizar se menciona que se pueden emitir instrucciones relativas a compromisos de aportación periódica de recursos calculados en función de su respectiva evolución empresarial o cuenta de resultados de las cooperativas. Estos compromisos de aportación periódica de recursos consisten en esencia en que las cooperativas con mejores resultados puedan destinar un porcentaje prefijado de los mismos a las cooperativas con peores resultados o a un fondo común que pueda destinarse al saneamiento financiero o a la promoción y desarrollo de nuevas actividades.

Como especificidad importante, el legislador vasco establece que, no obstante, el carácter obligatorio de las instrucciones emitidas o de las facultades a ejercer, deberán tener soporte en los compromisos generales asumidos ante el grupo y, en cualquier caso, no podrán ser exigibles en caso de que una o varias cooperativas del grupo hayan sido expresamente exoneradas del sometimiento a determinadas normas o compromisos. Es decir, en el caso vasco, y en aras al funcionamiento equilibrado del grupo cooperativo, podrán establecerse excepciones al cumplimiento obligatorio de instrucciones para cooperativas determinadas. Esta previsión pretende otorgar al grupo cooperativo la autonomía necesaria para autoorganizarse.

3. Libertad de implicación. Son las propias cooperativas las que deciden incorporarse al grupo y en qué condiciones, aplicando

¹¹ Arts. 78.2 de la LC y 154.5 de la LCE.

para ello los procedimientos ordinarios de formación de la voluntad social.

Tal y como establece la ley, la incorporación al grupo debe ser decidida y aprobada por cada cooperativa de base de acuerdo con sus propias reglas de competencia y funcionamiento¹², y es la propia cooperativa la que decide qué facultades delegar en la cooperativa de cabecera y, por lo tanto, qué compromisos asumir y cuáles no.

Eso sí, como cautela se establece la necesidad de un documento contractual de algún tipo: los compromisos generales asumidos ante el grupo deberán formalizarse por escrito, sea en los Estatutos de la entidad cabeza de grupo, si es sociedad cooperativa, o mediante otro documento contractual que necesariamente deberá incluir la duración del mismo, caso de ser limitada, el procedimiento para su modificación, el procedimiento para la separación de una sociedad cooperativa y las facultades cuyo ejercicio se acuerda atribuir a la entidad cabeza de grupo¹³.

Respecto a la posibilidad de modificación de dichos compromisos existía cierta problemática, dado que se discutía que el nivel de facultades otorgado a la estructura común pudiera ser modificado mediante el mero acuerdo de los órganos de dicha estructura común, sin necesidad de ratificación por parte de las cooperativas de base, pero a su vez, exigir tal ratificación en grupos con número elevado de cooperativas supondría la paralización de la evolución de esos grupos. Dicha cuestión se solventó al establecer la ley a renglón seguido que la modificación, ampliación o resolución de los compromisos indicados podrá efectuarse, si así se ha establecido, mediante acuerdo del órgano máximo de la entidad cabeza de grupo¹⁴.

Por último, para que la participación en un grupo cooperativo tenga la publicidad formal necesaria se exige que el acuerdo de integración en un grupo se anote en la hoja correspondiente a cada sociedad cooperativa en el Registro de Sociedades Cooperativas correspondiente. En cualquier caso, se trata de una anotación meramente declarativa, porque la pertenencia o participación en el GC será efectiva desde el mismo momento en que la sociedad cooperativa de base apruebe su participación en el grupo.

¹² Arts. 78.3 LC y 154.6 LCE.

¹³ Arts. 78.4 LC y 154.7 LCE.

¹⁴ *Idem*.

4. Responsabilidad limitada. La responsabilidad derivada de las operaciones que realicen directamente con terceros las sociedades cooperativas integradas en un grupo, no alcanzará al mismo, ni a las demás sociedades cooperativas que lo integran¹⁵.

En cualquier caso, se trata de una figura cuya utilización práctica genera luces y sombras. Como aspectos positivos, cabe señalar los siguientes:

1. Gracias a los grupos cooperativos, las cooperativas consiguen el mayor nivel de institucionalización que necesitan para su desarrollo a largo plazo, sin renunciar a su autonomía o independencia. Por un lado, los grupos cooperativos son esenciales para estabilizar la regulación del tratamiento de los factores productivos en las cooperativas. Por otro lado, ayuda a las pequeñas cooperativas a conseguir la imagen o el peso institucional al que normalmente solo llegan las grandes empresas.
2. Además, los grupos cooperativos tienden a aumentar la estabilidad económica de las cooperativas, a través de diversos instrumentos de compensación inter-cooperativa que facilitan que las cooperativas hagan frente a las crisis o situaciones de dificultades económicas.
3. Se utiliza más en sectores de servicios o industria y menos en agricultura.

En la parte negativa, el principal problema planteado a los grupos cooperativos es que, partiendo de una estructura federativa, articulan una mayor o menor cesión de facultades a la estructura común de forma variable según el momento y las circunstancias. En ese sentido, tal y como apunta EMBID IRUJO¹⁶ el riesgo de que el grupo cooperativo jerárquico traiga consigo el desconocimiento de ciertos principios esenciales del cooperativismo (como la puerta abierta, la igualdad de trato, etc.) resulta indudable, sin perjuicio de su posible incidencia en la determinación y atribución de la ventaja mutualista. En última instancia, no sería imposible que la figura en estudio pudiera conducir a situaciones de abuso, a través, por ejemplo, de la acumulación del patrimonio cooperativo en las sociedades dominadas del grupo.

¹⁵ Arts. 78.6 LC y 154.8 LCE.

¹⁶ EMBID IRUJO, J.M., *El complejo significado jurídico del Grupo Cooperativo*, 2018. <https://www.commenda.es/rincon-de-commenda/el-complejo-significado-juridico-del-grupo-cooperativo/> (última consulta: 26-05-2021).

Además, esa cesión de facultades variable puede generar dudas serias de interpretación a efectos de la aplicación de la normativa general del Derecho de Empresa en los distintos ámbitos indicados. Es importante que el Derecho Cooperativo no aumente la confusión en base a una utilización inadecuada o excesiva de términos como «grupo cooperativo» o «red cooperativa»¹⁷.

III.3. Otras modalidades de colaboración

Además de las SCSG y los GC, se regulan otras formas de colaboración y crecimiento, entre las que destaca la denominada Cooperativa mixta, figura societaria en la que coexisten elementos propios de la sociedad cooperativa y de la sociedad mercantil, o como bien apuntan AIZEAGA y VALIÑANI, de sociedad cooperativa y sociedad anónima, ya que no se ha tratado de ofrecer una combinación entre la sociedad cooperativa y los tipos de sociedades mercantiles, sino de regular una figura recurriendo únicamente a la sociedad capitalista por excelencia: la sociedad anónima¹⁸.

La LC la regula en otro apartado (Cap. XI, junto a las cooperativas integrales y de iniciativa social), mientras que la LCE la incluye a renglón seguido de los GC, en el art. 155.

En cuanto a su definición la LC (107) establece que las CM son «aquéllas en las que existen socios cuyo derecho de voto en la Asamblea General se podrá determinar, de modo exclusivo o preferente, en función del capital aportado en las condiciones establecidas estatutariamente, que estará representado por medio de títulos o anotaciones en cuenta y que se denominarán partes sociales con voto, sometidos a la legislación reguladora del mercado de valores», mientras que la LCE establece que son cooperativas mixtas aquellas en las que

¹⁷ Aunque al tratarse en ambos casos de entidades sin personalidad jurídica propia, puedan parecer términos sinónimos, la correcta utilización de una y otra expresión haría referencia a realidades diferentes: el «grupo» supone la voluntad y compromiso por parte de sus integrantes de someterse, en determinados ámbitos, a las instrucciones de la entidad cabeza de grupo, mientras que la «red» constituye una forma más simple e informal de colaboración, basada en la necesidad de crear y fortalecer lazos con otras cooperativas para ampliar contactos, compartir inquietudes y generar acciones mancomunadas que permitan incrementar el nivel de actividad, desarrollo y capacidades de cada cooperativa.

¹⁸ AIZEAGA ZUBILLAGA, J. M. y VALIÑANI GONZÁLEZ, E., «Las cooperativas de segundo grado, grupos cooperativos y otras formas de colaboración», en *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 79, 2003, p. 25.

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

Por lo tanto, en una CM existen socios cuyo derecho de voto se asigna en función del capital aportado. La regulación del derecho de voto de este grupo de socios minoritarios se podrá realizar exclusivamente en función del capital aportado, NO se podrán utilizar otros tipos de criterios complementarios, más relacionados con la participación en la actividad de la cooperativa. En cualquier caso, serán los estatutos sociales los que establezcan las concretas condiciones.

Establecida la distinción entre los dos tipos de socios existentes, la ley regula la distribución del derecho de voto, estableciendo que:

- a. Al menos el 51 por 100 de los votos se atribuirá, en la proporción que definan los Estatutos, a socios cuyo derecho de voto viene determinado en el artículo 26 de esta Ley (socios cooperadores)
- b. Una cuota máxima, a determinar estatutariamente, del 49 por 100 de los votos se distribuirá entre uno o varios socios titulares de partes sociales con voto, que, si los Estatutos lo prevén, podrán ser libremente negociables en el mercado¹⁹.

Por lo tanto, estos socios «especiales» a los que la ley denomina «titulares de partes sociales con voto» pueden ostentar como máximo el 49% del derecho de voto de la cooperativa y respetando ese límite legal, serán los estatutos los que establezcan el porcentaje exacto atribuido a ese colectivo de socios.

Se reconoce que estas «partes sociales con voto» pueden ser libremente negociables en el mercado (al igual que las acciones), de forma que pueden ser adquiridos por cualquier tercero, así como por los mismos socios que pertenecen al otro colectivo («socios cooperadores»). De hecho, los estatutos pueden otorgar a estos últimos un derecho de adquisición preferente.

Dada la similitud entre las «partes sociales con voto» y las acciones el legislador establece también que serán los estatutos los que establezcan los derechos y obligaciones de los titulares de las mencionadas partes sociales y, de forma supletoria, se aplicará la legislación de SA únicamente en lo referido a las acciones.

¹⁹ Arts. 107.2 LC y 155.3 LCE.

El excedente de la cooperativa se determinará aplicando los criterios contables generales y será único, sin tener en cuenta la concreta composición societaria. Una vez determinado el resultado de la cooperativa, en primer lugar, se deberán dotar los fondos obligatorios en los términos previstos con carácter general, sin ninguna especialidad por tratarse de una CM. El resto del excedente disponible se podrá destinar a los fines previstos en la ley (incrementar reservas o retornos).

La participación de los dos grupos de socios en los excedentes se determinará tomando como referencia el porcentaje de votos que ostente cada uno de estos grupos. Realizado el reparto entre grupos, se procede al reparto entre los socios que componen cada grupo. En el primero, el mayoritario, formado por los socios cooperadores, el reparto se realizará aplicando los criterios cooperativos tradicionales. En el segundo, el de los titulares de partes sociales con derecho a voto, el reparto se realizará en función del capital desembolsado por cada uno de ellos.

En el apartado de los Fondos obligatorios surgía la duda de si en el caso de liquidación de la cooperativa, los titulares de las partes sociales con derecho a voto pueden solicitar el reembolso del importe del fondo dotado durante el periodo en el que ostentaron la condición de socios. Pues bien, la LCE contempla la posibilidad de que al configurarse como mixta una cooperativa pueda obtener del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi una autorización para permitir la previsión estatutaria que reconociese la repartibilidad del FRO en caso de liquidación²⁰. NO así la LC, lo que como señalan AIZEAGA Y VALIÑANI constituye un obstáculo importante a la función y razón de ser natural de las CM, que no es otra que ser instrumento de captación de recursos financieros de socios que persigan la finalidad de maximizar la rentabilidad de su inversión, participando en el proyecto cooperativo²¹.

Por último, la ley contiene una cautela dirigida a garantizar los derechos y obligaciones de los diferentes colectivos de socios exigiendo que en caso de que se modifiquen los derechos y obligaciones de alguno de los colectivos, se requerirá el acuerdo mayoritario del grupo de socios a quienes va a afectar la modificación. Para ello la LC menciona únicamente que ese consentimiento se obtendrá mediante votación separada en la Asamblea General, mientras que la LCE también

²⁰ Art. 155.7 LCE.

²¹ AIZEAGA ZUBILLAGA, J. M. y VALIÑANI GONZÁLEZ, E., «Las cooperativas de segundo grado...», *op. cit.*, p. 29.

permite realizar esa votación en una Junta especial y parcial, a la que solo asistirían los socios del grupo afectado²².

Además de las CM, la ley admite también otras fórmulas de colaboración en sentido amplio, señalando que las cooperativas pueden suscribir con otras cooperativas acuerdos intercooperativos en orden al cumplimiento de sus objetivos sociales. Como consecuencia de estos acuerdos, la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de suministro, entregas de productos y servicios en las otras cooperativas firmantes, teniendo tales hechos la misma consideración que las operaciones cooperativizadas con los propios socios²³.

Este precepto cumple dos funciones:

- 1) establecer el carácter cooperativo de las operaciones realizadas en virtud de este tipo de acuerdos intercooperativos. Dado que la intercooperación es uno de los principios cooperativos fundamentales y uno de los objetivos para fomentar el crecimiento y viabilidad de las sociedades cooperativas, se aclara que las operaciones que se realicen como consecuencia de estos acuerdos tendrán la consideración de operaciones cooperativizadas con los propios socios.

La legislación vasca no incluye una mención de la LC, que establece que los resultados de estas operaciones se imputarán en su totalidad al fondo de reserva obligatorio de la cooperativa²⁴. Este precepto que subsiste en la legislación estatal es consecuencia de que en esta Ley se reconoce el carácter cooperativo de los resultados de estas operaciones, pero solo parcialmente, es decir, se reconoce su carácter cooperativo, pero al mismo tiempo se establece que el destino de esos resultados es el mismo que si fueran resultados extracooperativos. Por lo tanto, el legislador estatal no otorga un reconocimiento pleno del carácter cooperativo de este tipo de resultados.

- 2) Al establecer la ley que en virtud de los acuerdos intercooperativos la cooperativa y sus socios podrán realizar operaciones de entrega de bienes y servicios en las otras cooperativas firmante, se autoriza a que la participación de los socios en la actividad cooperativizada pueda hacerse efectiva mediante su participación directa en la actividad de la propia cooperativa, o bien en otras con las que coopere o en cuyo capital participe, siempre

²² Arts. 107.5 LC y 155.6 LCE.

²³ Arts. 79.3 LC y 153 LCE.

²⁴ Art. 79.3.

que hayan suscrito acuerdos de intercooperación. Pero no solo eso, sino que la colaboración y cooperación de las cooperativas con otro tipo de entidades, incluidas otras cooperativas, podrá coadyuvar al mejor cumplimiento de su objeto social. Por lo tanto, el objeto social de la cooperativa podrá cumplirse no solo a través de la actividad que desarrollen los propios socios cooperadores en la propia cooperativa, sino mediante la colaboración de la cooperativa con otras entidades, en las cuales también podrán prestar los socios su actividad.

En el siguiente apartado nos referiremos más concretamente a la forma de integración más cercana a nuestra realidad.

IV. La experiencia del Grupo Mondragón

El Grupo Mondragón es el ejemplo más paradigmático de grupo de empresas cooperativas. Se trata de una realidad que comenzó como «Experiencia Cooperativa de Mondragón», «Mondragón Corporación Cooperativa» y actualmente se conoce como «Corporación MONDRAGÓN».

Con unos ingresos de 12.200 millones de euros en 2019, más de 81.000 empleados y ventas en más de 150 países²⁵, hoy en día Mondragón Corporation es el primer grupo empresarial del País Vasco, el décimo de España, el grupo de cooperativas de trabajo más grande del mundo y tal y como lo describe el ranking *Change de World* de la revista Fortune, dedicado a subrayar la labor de las entidades con mayor grado de compromiso social, ocupa el puesto 11 en la lista de empresas que está cambiando el mundo (única empresa española en este selecto grupo de 50, por delante de gigantes como Microsoft)²⁶, lo que muestra que es posible tener grupos multimillonarios comprometidos con los principios cooperativos y la democracia en el trabajo.

Pero ¿cuál es la historia y la realidad actual de este potente grupo empresarial? En la historia del movimiento cooperativo de Mondragón, se pueden distinguir cuatro etapas:

1. Primera etapa: 1955-1970.

Corresponde a su comienzo y se caracteriza por un crecimiento coordinado en torno al banco cooperativo, la Caja Laboral Popular.

²⁵ <https://www.mondragon-corporation.com/> (última consulta: 27-05-2021).

²⁶ <https://www.cicopa.coop/es/news/mondragon-corporation-is-ranked-11th-in-list-of-enterprises-that-are-changing-the-world/> (última consulta: 27-05-2021).

En 1956 nace Ulgor (que poco después se convertirá en Fagor Electrodomésticos, el embrión industrial del Grupo Mondragón) y con ello comienza la «experiencia» en un Mondragón y una Euskadi que se sobreponía a los efectos de la Guerra civil y se encontraban bajo la férrea dictadura de Franco. El mercado cerrado al exterior favorecía a Ulgor, al absorber todo lo que la maquinaria productiva pudiera ofertar. La bonanza económica favorece la creación de nuevas cooperativas, que constituyen dos entidades claves para el desarrollo del Grupo Mondragón (1959): *Caja Laboral Popular*, como entidad financiera que promueve la captación de ahorro popular y canaliza esos recursos hacia el desarrollo cooperativo, y *Lagun Aro*, como entidad de previsión social, que surge a fin de resolver el problema creado a los cooperativistas al negarles el gobierno el derecho a afiliarse al Régimen General de la Seguridad Social, aludiendo a su condición de propietarios en contraposición a la de trabajadores por cuenta ajena. De esa forma, a finales de la década de los 50 y comienzos de los 60 ya se dibuja la idea de «grupo» y se configura el primer grupo comarcal ULARCO (1964), que se organiza en torno a Caja Laboral Popular como soporte financiero. Se logran importantes resultados económicos y en 1969, fruto de la fusión de nueve cooperativas de consumo locales se constituye Eroski, que, aunque en este momento tiene poca significación, se convertirá en la empresa más importante de la Corporación en el ámbito de la distribución.

También se pueden mencionar como datos significativos de esta época la construcción en 1963 de la nueva Escuela Profesional, con capacidad para más de 1.500 alumnos y la creación de la Cooperativa Alecop en 1966, como instrumento para propiciar la igualdad de oportunidades, compatibilizando trabajo y estudio.

2. Segunda etapa: 1970-1990.

Es la etapa denominada «de Grupo», con una orientación comarcal.

La primera década de este período continúa la dinámica de la etapa anterior, con un fuerte crecimiento, tanto del número de cooperativas como de la cantidad de socios.

Sin embargo, esa larga etapa de bonanza vivida desde el comienzo de la experiencia se ve truncada en los primeros años de los ochenta debido a la profunda crisis que en aquel momento afectaba a la economía, cuya manifestación más dolorosa era el desempleo creciente. Las nuevas circunstancias

pusieron a prueba el sistema cooperativo²⁷, pero se pudo demostrar que el gran esfuerzo para hacer del cooperativismo una experiencia de conjunto valía para algo. Se aplicaron las posibilidades que ofrecía el modelo y se crearon nuevos instrumentos, innecesarios hasta entonces (capitalización de resultados, flexibilización de calendarios, cobertura del desempleo, reubicaciones...), que hicieron que el sistema cooperativo se posicionara como una organización sólida, capaz de apoyar el desarrollo social y económico del Valle del Alto Deba, logrando resultados satisfactorios. La aplicación de todos esos instrumentos, la mejora de las técnicas de gestión y la modificación del escenario económico en la segunda parte de los ochenta, permitieron el cambio de signo en el comportamiento de las cooperativas, entrando de nuevo en un período favorable.

Así, las cooperativas de base ya habían logrado una maduración suficiente en su autonomía, apoyadas por CLP y ahora era necesario un segundo paso hacia la intercooperación grupal de la experiencia, generando sinergias conjuntas. Lo importante de este proceso es que todo el mundo empieza a descubrir la necesidad de crear organizaciones que aglutinen a las cooperativas para realizar actividades conjuntas que optimicen los resultados frente a actuaciones individualizadas. Finalmente, el 1 de marzo de 1985 se constituye el *Consejo de Grupos de las cooperativas*, embrión histórico de MCC. Esta necesidad de unión se agudiza con la incorporación de España a la CEE en 1986: las multinacionales europeas amenazaban con invadir los mercados españoles, lo que obligó a las cooperativas a ser más competitivas.

En 1987 se celebra el I Congreso de Cooperativas, en el que se aprueban los Principios Básicos que deben inspirar la experiencia cooperativa, que recogen la doctrina elaborada por Arizmendiarieta. La aprobación de estos principios supone un paso de especial trascendencia, dado que hasta entonces había guías morales, aspiraciones deseables..., pero no unos principios con-

²⁷ Tal y como explica CANCELO ALONSO, también las cooperativas resultan afectadas (algunas de ellas obtienen resultados negativos, los excedentes de plantilla son por primera vez una variable a gestionar, se produce el cierre de algunas actividades) pero no todas sufren con la misma intensidad los embates de la crisis, saliendo mejor paradas aquéllas que se habían adelantado en la promoción de la política exportadora, lo que les permite amortiguar los efectos de un mercado interior en recesión profunda (CANCELO ALONSO, A.: «Mondragón Corporación Cooperativa. Historia de una experiencia», en *RIEV, Revista Internacional de los Estudios Vascos*, n.º 44, p. 331).

cretos que expresan la voluntad consensuada del grupo y son de obligado cumplimiento.

3. Tercera etapa: 1990-2015

Es la etapa más corporativa. La ECM ya contaba con una estructura de grupo, pero fundamentalmente localista y comarcal, por lo que pronto se vio la necesidad de organizar los negocios en virtud de coincidencias sectoriales y no de ubicación geográfica. Así, se busca una nueva estructura para el grupo cooperativo que permitiese esa asociación sectorial. En 1991 tiene lugar el III Congreso de las Cooperativas, que aprueba el proyecto organizativo de la nueva entidad, que pasaría a denominarse Mondragón Corporación Cooperativa (MCC), tras un largo y complejo debate que duró varios años. La nueva propuesta de organización supuso algunos desencuentros iniciales, dado que modificaba relaciones fuertemente arraigadas durante años, pero el transcurso del tiempo demostró el acierto del nuevo modelo organizativo. Efectivamente, MCC logró, en poco tiempo, convertirse en el primer grupo empresarial de Euskadi y uno de los más significativos también a nivel nacional e internacional, como hemos apuntado al principio, con grandes avances en desarrollo tecnológico, calidad y cuidado del medio ambiente.

Además de los cambios organizativos, los años 90 destacan por desarrollos en el área del conocimiento: se constituye la Universidad de Mondragón en 1997 y se da un gran empuje a la investigación, con la puesta en marcha de centros tecnológicos sectoriales y de innovación. Por otra parte, en esta última etapa Mondragón ha llevado a cabo una política de internacionalización que le ha permitido abarcar nuevos mercados, instalando plantas productivas en diferentes países para impulsar su expansión exterior y responder a las necesidades del creciente proceso globalizador²⁸.

No obstante, en 2007, la crisis económica internacional comenzaba a manifestarse. En 2008, la situación seguía siendo complicada, pero el grupo mantuvo las características de su esencia cooperativa, desde la solidaridad y el compromiso de todos como socios y trabajadores; apostando por la innovación y la

²⁸ Actualmente cuenta con presencia comercial y productiva en los cinco continentes en los sectores industrial, financiero, distribución y conocimiento, con filiales productivas y delegaciones corporativas en 41 países y ventas en más de 150 (<http://www.mondragon-corporation.com/>; última consulta: 27-05-2021).

internacionalización. Durante los años siguientes fueron necesarias medidas de ajuste, estructurales y estratégicas. Así, en el Congreso celebrado el 28 de septiembre de 2011 en Mondragón, se destacó el dimensionamiento e internacionalización de la Corporación como una de las cinco líneas básicas de actuación para el ejercicio 2013-2016. Las otras cuatro fueron el refuerzo de innovación, la profundización en la intercooperación (entre cooperativas y con aliados exteriores) y el fortalecimiento del compromiso y la identidad cooperativa.

El año 2013, sin embargo, fue un ejercicio protagonizado por la crisis de Fagor Electrodomésticos, que llevó a cuestionar el propio modelo cooperativo. Esta crisis culminó con el cierre de la cooperativa y en un proceso de reflexión interna sobre los planes y política socio-empresarial para el periodo 2016-2019, que marcaría el inicio de una nueva fase.

4. Cuarta etapa 2016-...

En 2016 tomaba posesión de su cargo el nuevo presidente del grupo, IÑIGO UCÍN. El grupo lleva a cabo un proceso de reflexión interna materializado en la estrategia «Mondragón del futuro», que reafirma la confianza del grupo en el modelo cooperativo (actualizando las acciones formativas y de educación cooperativa «para impulsar los valores, especialmente la auto-exigencia y la corresponsabilidad») y apuesta por estrategias de intercooperación entre empresas.

Sin embargo, el concurso de acreedores del fabricante de electrodomésticos, había evidenciado lagunas, carencias, fallos clamorosos, dejaciones y hasta ciertos acomodos. El examen de conciencia reveló la funcionarización de algunos sectores de socios, la pérdida en ocasiones de los valores esenciales del Grupo, la preeminencia de lo individual frente a lo colectivo o, en algunos casos, una gestión poco exigente.

En ese sentido, de cara a la gestión de ese cuatrienio 2017-2020, la corporación establecía su hoja de ruta a través de una Política Socioempresarial que fijaba como reto lograr que los negocios se desarrollen desde posiciones competitivas sostenibles, definiendo para ello cinco estrategias: 1) compromiso e identidad cooperativa como punto de partida; 2) financiación; 3) innovación y promoción empresarial; 4) intercooperación; y 5) presencia global.

Por lo tanto, como ideas clave surgidas de la reflexión, la promoción empresarial —respecto de la que existe en el Grupo un cierto grado de frustración por no haberla sabido impulsar— y

la intercooperación, a todos los niveles, ocuparán un lugar preeminente en el futuro. Al igual que una política de buen gobierno mucho más exigente y que incluirá la posibilidad de incorporar a los consejos rectores a expertos ajenos a las cooperativas que ayuden a modo de asesores o consejeros. También será importante la formación del personal para generar en las cooperativas masa crítica suficiente con la que afrontar relevos en la cúpula.

En suma, la intercooperación siempre ha sido uno de los valores que ha marcado la trayectoria del Grupo Mondragón, cooperar dentro y fuera de Mondragón, con objetivos empresariales, pero también sociales. También en el último Congreso celebrado telemáticamente en julio de 2020, la intercooperación sigue siendo uno de los siete ejes estratégicos de la hoja de ruta para el período 2021-24, junto con el 1) Compromiso e identidad cooperativa, que se mantiene siempre como eje principal; 2) la sostenibilidad; 3) Negocios con futuro; 4) Flexibilidad y adaptabilidad; 5) Transformación digital y 6) Desarrollo del talento.

Resumiendo, en este breve recorrido histórico se ha puesto de manifiesto que el surgimiento y la consolidación de la Experiencia Cooperativa de Mondragón se produce a lo largo de un periodo de más de seis décadas (1955-2021). Durante todo este tiempo, las cooperativas han conocido coyunturas económicas muy favorables que han sabido aprovechar para crecer, junto con otras más desfavorables, como la marcada por la crisis de Fagor, en las que han tenido que desplegar todo su potencial de solidaridad e intercooperación para resistir y fortalecerse.

Todos estos cambios sociales, económicos y políticos acontecidos en la sociedad vasca durante este tiempo han ido acompañados por cambios de tipo cognitivo y normativo en el seno del cooperativismo, pero ¿qué ha ocurrido con el discurso moral de su fundador, D. José M.^a Arizmendiarieta?

¿Es posible que pensamientos de hace más de 60 años nos puedan inspirar sobre posibles cambios para afrontar la nueva situación y sentar las bases de otros 60 años aportando soluciones prácticas? Recurriremos a una máxima de Arizmendiarieta para ofrecer esa primera respuesta: «La empresa: objetivo permanente». La empresa cooperativa debe ser un ente en permanente proceso evolutivo porque el signo de la vitalidad no es durar, sino renacer y adaptarse y ese debe ser el gran reto del modelo cooperativo: adaptarse a las circunstancias de cada momento.

Es obvio que la realidad actual poco tiene que ver con la que Arizmendiarieta vivió. Él pretendía humanizar al hombre humanizando el trabajo. Hoy, para poder humanizar el trabajo, primero hay que crearlo, y no es tarea fácil. El discurso moral pierde eficacia en situacio-

nes de crisis como la que actualmente estamos viviendo agudizada por la pandemia, con graves consecuencias para la salud y también para la economía (cierre de establecimientos, pérdida de liquidez, desahucios...). La situación de necesidad en la que vive gran parte de la población, junto con anteriores cambios de condiciones que ya había traído el nuevo siglo, conllevan la necesidad de priorizar esos aspectos materiales, pero en el ámbito que nos ocupa, hemos de intentar no desviarlos de la esencia cooperativa.

Corremos el riesgo de acabar olvidando el espíritu inicial que animó el proyecto cooperativo para, ante el acoso de las necesidades, hacernos fuertes en estrategias de pura eficacia. Pero no hemos de olvidar que el cooperativismo arizmendiano es ante todo un pensamiento, una actitud humana y social, es el reconocimiento de unos principios y de unos ideales, que deben mantenerse vivos. Sin embargo, también es esencial ponerse al día e innovar, ya que las nuevas generaciones no parten de los mismos valores que hace 60 años.

Por lo tanto, la llave puede estar en esa renovación o puesta al día, con mayor incidencia en ciertos valores: intercooperación, solidaridad, cooperación, interés por la comunidad, todo ello unido, claro está, a nuevos resortes para buscar nuevas soluciones de financiación para el futuro.

¿Cómo hacerlo? Proponemos a continuación, a modo de colofón de este artículo una serie de posibles pautas, utilizando para ello máximas de Arizmendiarieta, que merecen una mención especial²⁹:

- 1) «La persona, fundamento y fin». El punto de partida de cualquier propuesta o pauta ha de ser siempre el reconocimiento de la persona y su dignidad, entendiendo, como lo ha hecho la ECM, «que lo social debe acreditarse por lo económico, no

²⁹ Tal y como señala su biógrafo, MOLINA APARICIO, F., el coadjutor de Mondragón ha dejado «una inmensa obra escrita, enormemente dispersa y de difícil clasificación. José María Mendizabal, amigo y colaborador de Arizmendiarieta, fue designado por uno de los discípulos de este, José María Ormaechea, para recuperar sus documentos personales. Estos se encontraban dispersos entre su despacho de la Escuela Politécnica de Mondragón, su domicilio particular y la sede central de Caja Laboral. Una vez recuperados, realizó una selección que fue ordenada en 13 volúmenes. A la preparación y edición de estas obras selectas, entre 1977 y 1978, siguió, en 1981, la elaboración de una amplia investigación de Joxe Azurmendi sobre su pensamiento social. Se editó en 1984, bajo el título de *El hombre cooperativo. Pensamiento de Arizmendiarieta*» (MOLINA, F., *José María Arizmendiarieta (1915-1976). Biografía*. Mondragón: Caja Laboral Popular, 2005, p. 21).

Posteriormente, en 1999, el propio Azurmendi, publica *Pensamientos de Don José María Arizmendiarieta*, donde recoge una selección de sentencias y reflexiones agrupadas por temas, nuevamente tomando como base la colección de escritos realizada por J. M. Mendizabal, pensamientos que hemos recuperado en esta reflexión final.

menos que lo económico debe autenticarse por lo social»³⁰. Cualquier propuesta de cambio debe suponer una auténtica integración de la persona en el proceso económico y social, configurando un nuevo orden social. Pero se necesitan algunas reformas y, sobre todo, una conversión de mentalidades si se desea que la actividad económica alcance su finalidad humana.

- 2) «No lamentos, sino acción»³¹. Hay que actuar, porque lo interesante y la clave no son las cooperativas, sino los cooperativistas, las personas, que no deben considerarse víctimas, sino protagonistas del cambio... El primer interesado en mejorar la empresa será siempre el cooperativista, en su condición de propietario y trabajador de la misma. ¿Qué debe hacer? Volver a la esencia cooperativa, colocándose en el centro de la experiencia y asumiendo el papel protagonista. No obstante, quienes asuman el liderazgo necesitarán una formación específica, lo que nos conduce a la siguiente propuesta.
- 3) «Saber es poder»³². Vivimos en la denominada sociedad de la información y del conocimiento, circunstancias que deben aprovecharse en un doble sentido.

Por una parte, se debe potenciar el conocimiento, a través de una mayor implicación en la educación/formación. Esta educación debe entenderse en sentido amplio, comprendiendo desde luego la formación en principios y valores cooperativos en el ámbito interno, así como la formación del personal para generar en las cooperativas masa crítica suficiente con la que afrontar relevos en la cúpula. Además, se podría dar un paso más allá y superar el espacio cooperativo, otorgando un mayor peso específico a su estudio en el ámbito académico.

En segundo lugar, se debe potenciar la información, utilizando las herramientas que la era digital nos proporciona: recurriendo a las páginas web corporativas y gestionando las redes sociales, las empresas cooperativas deben convertirse en agentes de comunicación para transmitir lo que hacen y cómo lo hacen. Solo de esa forma se conseguirá que la sociedad vea las cooperativas como una alternativa real de cambio.

³⁰ AZURMENDI OTAEGI, J. *Pensamientos de Don José María Arizmendiarieta*, Aretxabaleta, Otalora, 1999, p. 20. <https://arizmendiarieta.org/wp-content/uploads/2017/09/pensamientos.pdf>

³¹ *Idem*, p. 22.

³² *Idem*, p. 82.

- 4) «Solidaridad abierta». Arizmendiarieta sentenciaba que «si hay cooperación podemos ser solidarios y si tenemos solidaridad podemos progresar sin amos, es decir, en régimen de libertad y de justicia, emancipación social y económica»³³. Es el momento de explotar todas las vías de colaboración intercooperativa para demostrar definitivamente que la actual situación en general desfavorable pueda ser una oportunidad que coloque nuevamente a las cooperativas en los primeros puestos de la parrilla en estos momentos de reactivación incipiente de la economía.
- 5) «Realismo y dinamismo: renovarse o morir». Si se quiere avanzar hacia un nuevo modelo, es fundamental la innovación, que tanto preocupaba a Arizmendiarieta. Se deben fomentar proyectos innovadores en cooperación que ayuden a la modernización, la diversificación y la internacionalización, desde una visión estratégica de empresa a medio y largo plazo.

En cualquier caso, como el propio Arizmendiarieta reconocía, «ideas buenas son las que se convierten en realidades»³⁴. Por lo tanto, para que estas y otras propuestas sean operativas y se conviertan en realidades, han de ir acompañadas de medidas específicas en el ámbito económico (planes de expansión de la actividad financiera, mayores ventajas fiscales, incentivos a la responsabilidad social, incremento inversión pública en innovación...) y legal³⁵, que probablemente sean mucho más difíciles de conseguir, porque escapan de las manos cooperativistas.

V. Conclusiones

Primera. El contexto actual de mercados cada vez mayores, de tendencia a la globalización y a la liberalización de las economías, ha creado el entorno apropiado para el incremento de la competencia en-

³³ *Idem*, p. 45.

³⁴ *Idem*, p. 165.

³⁵ Tal y como señalan VARGAS, GADEA y SACRISTÁN en que «para que la organización cooperativa pueda ocupar un papel relevante dentro de la actividad económica, es necesario que se le proporcione un régimen legal que le permita actuar en el mercado con idénticas posibilidades que el resto de empresas con las que debe competir», (VARGAS C., GADEA E. y SACRISTÁN F. (2015), *Derecho de las sociedades cooperativas. Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*. Madrid: La Ley, 2015, p. 23).

tre sus participantes, por lo que se hacen necesarias formas empresariales mayores, más competitivas y más dinámicas, que permitan mejorar la competitividad y asegurar la supervivencia. La cooperativa, al igual que el resto de entidades empresariales, ha de crecer para sobrevivir.

Segunda. Coincidimos con el profesor VARGAS VASSEROT en que hay que crear mecanismos para que las grandes cooperativas, a pesar de la atracción que genera modelos más capitalistas, quieran, voluntariamente mantenerse en el modelo cooperativo, con todas las ventajas que conllevan las empresas de Economía Social para los socios, los trabajadores y, en general, para la sociedad. Las grandes cooperativas de nuestro país son el motor de desarrollo de determinadas zonas territoriales por lo que su hipotética desaparición produciría una gran convulsión social que repercutiría negativamente en la imagen de la sociedad y en la de sus dirigentes. Esa pérdida sería traumática para un buen número de socios, que considerarían inaceptable que la cooperativa de su localidad, orgullo de todos, se convierte en una sociedad mercantil, con el riesgo de deslocalización que eso siempre conlleva.

Tercera. En cualquier caso, el reconocimiento legal de estas figuras otorga un respaldo fundamental a la integración de las cooperativas. Se trata de un avance importante, que proporciona seguridad jurídica a la operativa agrupacional. Sin embargo, en algunos casos la regulación es diversa en la legislación estatal y autonómica, por lo que convendría unificar criterios.

Con todo, la regulación y opciones están ahí y queda a criterio de cada cooperativa adoptar una u otra vía en función de sus necesidades concretas.

VI. Bibliografía y otras fuentes

- AIZEAGA ZUBILLAGA, J. M. y VALIÑANI GONZÁLEZ, E. 2003. «Las cooperativas de segundo grado, grupos cooperativos y otras formas de colaboración», en *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 79, pp. 8-33.
- ALCANTARA, L.C.S, SAMPAIO, C.A.C. & URIARTE, L. 2018. «Experiencia Cooperativa de Mondragón: la educación cooperativa como un proceso de transformación social», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 93, 181-209, DOI:10.7203/CIRIEC-E.93.9217.
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. 2000. *Integración cooperativa y sus técnicas de realización: la Cooperativa de Segundo Grado*, Valencia, Tirant lo Blanch.

- CANCELO ALONSO, A. 1999. «Mondragón Corporación Cooperativa. Historia de una experiencia», en *RIEV, Revista Internacional de los Estudios Vascos*, n.º 44, 1999, pp. 323-357.
- GADEA E., SACRISTÁN V., VARGAS C. 2009. *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI: realidad actual y propuestas de reforma*, Madrid, Dykinson.
- LARRAÑAGA, J. 2004. *Dilema del cooperativismo en la Era de la Globalización*, Vitoria, Federación de Cooperativas de Trabajo de Euskadi.
- MARTÍNEZ ETXEBERRIA, Gonzalo. 2020. «El reforzamiento de la identidad cooperativa a través de la formación: un elemento a considerar por el movimiento cooperativo». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 171-205. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp171-205>.
- MEIRA, Deolinda. 2019. «The cooperative economic groups and the problem of the quantification of the social economy entities». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 131, n.º mayo: 103-24. <https://doi.org/10.5209/REVE.63562>
- MOLINA, F. 2005. *José María Arizmendiarieta (1915-1976). Biografía*. Mondragón, Caja Laboral Popular.
- MOZAS, A., BERNAL, E., FERNÁNDEZ, D., MEDINA, M. J. & PUENTES, R. 2020. «Cooperativismo de segundo grado y adopción de las TIC», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 100, 67-85. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.100.17712.
- TALAVERA AVELINO, Carmen, y Joan Ramon SANCHIS PALACIO. 2021. «Ética y Responsabilidad Social en las alianzas estratégicas. El caso de las alianzas entre entidades lucrativas y no lucrativas». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 137, n.º febrero: e73863. <https://doi.org/10.5209/reve.73863>
- VARGAS VASSEROT, C. 2010. «Integración y diferenciación cooperativa: de las secciones a los grupos de sociedades», en *BAIDC-Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 44, pp. 159-176, <https://doi.org/10.18543/baidc-44-2010pp159-176>.
- VARGAS C., GADEA E. y SACRISTÁN F. 2015. *Derecho de las sociedades cooperativas. Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*. Madrid, La Ley.

Fuentes consultadas en línea

- AZURMENDI OTAEGI, J. 1999. *Pensamientos de Don José María Arizmendiarieta*, Aretxabaleta, Otalora, 1999. <https://arizmendiarieta.org/wp-content/uploads/2017/09/pensamientos.pdf>
- EMBID IRUJO, J.M., *El complejo significado jurídico del Grupo Cooperativo* <https://www.commenda.es/rincon-de-commenda/el-complejo-significado-juridico-del-grupo-cooperativo/>

JIMÉNEZ BREA, J. L. 2014. *Crisis Fagor Electrodomésticos vs Modelo Cooperativo: construir capacidades de desarrollo*, Euskonews 681. <http://www.euskonews.com/0681zbk/gaia68101es.html>

MONDRAGON CORPORATION <https://www.mondragon-corporation.com/>

Normas jurídicas

Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (BOE núm.170, de 17 de julio de 1999).

Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi (BOE núm. 14, de 16 de enero de 2020).

Los grupos cooperativos. Las especialidades del régimen de consolidación fiscal

(Cooperative groups. The specialties within the tax consolidation regime)

Pedro J. González-Perabá Miralles¹
Universidad de Deusto (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp213-236>

Recibido: 17.12.2020
Aceptado: 16.09.2021

Sumario: 1. Introducción. El principio de la intercooperación. 2. Los grupos de sociedades y los grupos cooperativos en la legislación mercantil. 2.1 Los grupos de sociedades en el Código de Comercio. 2.2 Los grupos cooperativos. 3. La fiscalidad de los grupos cooperativos. 3.1 El régimen fiscal especial de las cooperativas. 3.2 El régimen de consolidación fiscal en los grupos cooperativos. 3.2.1 Definición de grupo de sociedades cooperativas. 3.2.2 La determinación de la base/cuota consolidada. 4. Conclusiones.

Summary: 1. Introduction. The principle of intercooperation. 2. Company groups and cooperative groups in commercial law. 2.1 Company groups in the Commercial Code. 2.2 Cooperative groups. 3. The Taxation of cooperative groups. 3.1 The special tax regime for cooperatives. 3.2 The tax consolidation regime in cooperative groups. 3.2.1 Definition of cooperative groups. 3.2.2 Determination of the consolidated base / quota. 4. Conclusions.

Resumen: Los grupos cooperativos constituyen una de las manifestaciones del principio de intercooperación. Si los grupos de sociedades se basan en la idea del control que una sociedad ejerce sobre otra u otras, los grupos cooperativos se basan en la existencia de una unidad de dirección por parte de la entidad cabeza del grupo, que deriva de un acuerdo de voluntades entre las cooperativas que lo integran. Esta diferente naturaleza da lugar a importantes especialidades en el régimen jurídico de los grupos cooperativos, que se presentan tanto en su regulación mercantil como tributaria.

En este artículo analizaremos las especialidades que presenta el régimen de consolidación fiscal de los grupos cooperativos, tanto en la normativa de Territorio Común como de los Territorios Históricos del País Vasco, frente al ré-

¹ Email: p.gonzalez.peraba@opendeusto.es

gimen de consolidación fiscal contenido en la normativa general del Impuesto sobre Sociedades.

Palabras clave: intercooperación, cooperativas, grupos cooperativos, grupos de sociedades, consolidación fiscal.

Abstract: Cooperative groups are one of the manifestations of the principle of intercooperation. If company groups are based on the idea of the control that one company exercises over one or others, cooperative groups are based on the existence of a management unit by the head of the group, which derives from an agreement of the cooperatives that constitute it. This different nature gives rise to important specialties in the legal regime of cooperative groups, which are present both in their commercial and tax regulations.

In this article, we will analyse the specialties that the tax consolidation regime of cooperative groups have, both in the regulations of the Common Territory and the Historical Territories of the Basque Country, as opposed to the fiscal consolidation regime include in the general regulations on Corporation Tax.

Keywords: intercooperation, cooperatives, cooperative groups, corporate groups, tax consolidation.

1. Introducción. El principio de la intercooperación

El cooperativismo surgió en la ciudad de Manchester, en el contexto de la Revolución Industrial, que tuvo lugar durante el siglo XIX. Fue en el año 1844 cuando se constituyó la que habitualmente se considera como primera experiencia del movimiento cooperativo: *Rochdale Equitable Pioneers Society*. Era una cooperativa de consumo, constituida por 28 personas, 27 hombres y una mujer, que proporcionó a sus miembros alimentos básicos a precios asequibles.

Las ideas en las que se basaron estos primeros pasos en el movimiento cooperativista fueron, posteriormente, fuente de inspiración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI), organización creada en Londres en el año 1895, que estableció los principios en los que debía basarse este movimiento, y que han sido objeto de sucesivas actualizaciones. La última de estas actualizaciones tuvo lugar, con la aprobación de la Declaración de Principios de la ACI, en un congreso celebrado en Manchester en 1995.

Durante este congreso se establecieron los siguientes siete principios, que constituyen la base del movimiento cooperativo mundial en la actualidad:

1. Asociación voluntaria y abierta
2. Control democrático por los miembros
3. Participación económica de los miembros
4. Autonomía e independencia
5. Compromiso por la educación sobre la ética y la práctica cooperativa
6. Cooperación entre cooperativas
7. Interés por el desarrollo sostenible de sus comunidades.

El sexto principio, el de la «cooperación entre cooperativas» o «intercooperación», debe ser entendido en el sentido de que «las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales». Así, de la misma manera que desde los años setenta del siglo XX se ha generalizado la globalización de la economía, siendo habitual la creación de grandes grupos de sociedades transnacionales, en el movimiento cooperativo, este fenómeno tiene su manifestación a través de la creación de cooperativas de segundo grado y grupos cooperativos.

Para Iñigo Nagore (Nagore 2000, 117), la integración cooperativa tiene un doble objetivo:

1. El reto de la «crisis del medio», es decir, evitar que las empresas cooperativas sean absorbidas por el sector capitalista.
2. Mejorar la autoayuda que se realiza internamente en cada cooperativa, imitando los procedimientos utilizados por las empresas capitalistas para conseguir un mayor tamaño, pero sin que esto suponga un abandono de los principios cooperativos.

Como señala Aitor Bengoetxea Alkorta (Bengoetxea Alkorta 2016, 9), por encima de las cooperativas de primer grado, el principio de intercooperación da lugar habitualmente a la constitución de cooperativas de segundo grado y de grupos cooperativos.

Las cooperativas de segundo grado son estructuras asociativas, cuyo objeto es promover, coordinar y reforzar la actividad económica de las entidades miembros, que podrán ser cooperativas de primer grado, así como personas socias de trabajo, y cualesquiera otras entidades y personas jurídicas de naturaleza pública o privada, siempre que exista la necesaria convergencia de intereses o necesidades y que el estatuto de la cooperativa de segundo grado no lo impida.

Por su parte los grupos cooperativos, constituyen una figura más limitada que las cooperativas de segundo grado, pues integran un conjunto de varias sociedades cooperativas y la entidad cabeza de grupo, que emitirá instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, de forma que se genera una unidad de decisión en el ámbito de las facultades atribuidas a dicha entidad.

Frente a las cooperativas de segundo grado, en las que pueden integrarse personas físicas y personas jurídicas privadas o públicas con una forma legal diferente a la de las cooperativas, en el grupo cooperativo la única entidad que puede adoptar una forma distinta a la cooperativa sería la entidad cabeza del grupo.

2. Los grupos de sociedades y los grupos cooperativos en la legislación mercantil

2.1. *Los grupos de sociedades en el Código de Comercio*

Para acometer el estudio de los grupos cooperativos es necesario que nos detengamos, aunque sea brevemente, en el estudio de las diferencias existentes entre estos y los grupos de sociedades regulados en el artículo 42 del Código de Comercio (en adelante CCo).

A día de hoy, no existe en nuestra legislación mercantil una definición de grupo de sociedades, que tenga, de forma explícita, un carác-

ter general. Sin embargo, la mayoría de la doctrina² está de acuerdo en considerar que el artículo 42 CCo contiene una definición general aplicable a todos los ámbitos del derecho mercantil, debido, entre otros motivos, a la referencia que a dicho artículo se ha ido introduciendo en otras leyes mercantiles, para determinar qué se entendía por grupo de sociedades a los efectos de dichas leyes. Así, actualmente se remiten a este artículo la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores (*BOE* núm. 181, de 29 de julio de 1988), la Ley de Sociedades de Capital, aprobada por Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio (*BOE* núm. 161, de 3 de julio de 2010), y la Ley 38/2011, de 10 de octubre, de reforma de la Ley 22/2003, de 9 de julio, Concursal (*BOE* núm. 245, de 11 de octubre de 2011).

Tradicionalmente se ha discutido si el elemento esencial que debía concurrir para la existencia de un grupo de sociedades era la presencia de una dirección económica unitaria, es decir, una unidad de decisión, o, en cambio, la existencia de una situación de control de una sociedad, denominada sociedad dominante, sobre el resto, denominadas sociedades dependientes o subordinadas.

José Miguel Embid Irujo (Embid Irujo 2012, 4-5) plantea dudas en torno a cuál de estos dos elementos debe ser considerado como esencial para la configuración del concepto de grupo o si ambos deben estar presentes en todo caso para poder aceptar la existencia de un grupo. Aunque este autor considera que la dirección unitaria es un elemento esencial del grupo de sociedades, admite que, sobre todo en el ámbito legislativo, se ha ido imponiendo la idea de que había que delimitar el concepto de grupo sobre la base de la existencia de una situación de control, en lugar de sobre la concurrencia de una dirección unitaria, por considerar esta como una realidad propia del mundo empresarial, difícil de trasladar a la legislación mercantil.

Estas dudas doctrinales se han reflejado en las sucesivas redacciones del artículo 42 del CCo. Fue el artículo 106 de la Ley 62/2003, de 30 de diciembre, de medidas fiscales, administrativas y del orden social (*BOE* núm. 313, de 31 de diciembre de 2013), el que introdujo en el Código de Comercio, por primera vez, una definición de grupo, al señalar que «existe un grupo cuando varias sociedades constituyan una unidad de decisión». A continuación, se establecía que «se presumirá que existe dicha unidad de decisión», cuando una sociedad mercantil

² Entre otros: Rojo Fernández-Río 1996; López Aparcero 2012; García Orejudo 2012, 69-78; Castro de Luna 2015; Ramos Muñoz 2015, 840-859.

que, siendo socia de otra sociedad, se encuentre en alguna de las siguientes situaciones:

1. Posea la mayoría de los derechos de voto.
2. Tenga la facultad de nombrar o de destituir a la mayoría de los miembros del órgano de administración.
3. Pueda disponer de la mayoría de los derechos de voto, en virtud de acuerdos con otros socios.
4. Haya nombrado, exclusivamente con sus votos, a la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

Y para completar esta lista se añadió el párrafo 2, según el cual «se presumirá igualmente que existe unidad de decisión cuando, por cualesquiera otros medios, una o varias sociedades se hallen bajo dirección única. En particular, cuando la mayoría de los miembros del órgano de administración de la sociedad dominada sean miembros del órgano de administración o altos directivos de la sociedad dominante o de otra dominada por esta».

Frente a esta redacción del año 2003, el contenido actual del artículo 42 CCo procede de la Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional, con base en la normativa de la Unión Europea (BOE núm. 160, de 5 de julio de 2007). En esta reforma se abandonó toda referencia a la unidad de decisión sustituyéndola por el control como elemento definitorio de los grupos de sociedades. Así, actualmente se establece que «existe un grupo cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras». A continuación, se sustituye la expresión «se presumirá que existe unidad de decisión...» por la de que «se presumirá que existe control...», pero manteniendo la relación de los cuatro supuestos, anteriormente indicados, en los que, en la redacción anterior, se presumía la existencia de una unidad de decisión.

2.2. *Los grupos cooperativos*

Como hemos indicado anteriormente, la mayoría de las leyes mercantiles contienen una referencia al artículo 42 CCo para definir los grupos de sociedades a los efectos de dichas leyes. Así ocurre en la Ley del Mercado de Valores, la Ley de Sociedades de Capital, y la Ley Concursal.

Dicho esto, debemos destacar como excepción a esta remisión general, la regulación que se recoge en la normativa sobre cooperativas, que presenta una definición de grupo con importantes diferencias respecto al artículo 42 CCo. Es necesario que nos detengamos en el estudio de estas diferencias entre grupos de sociedades y grupos cooperativos, pues dichas diferencias van a tener una gran transcendencia en la regulación de los requisitos subjetivos que deben cumplir las entidades integrantes del grupo de cooperativas para que se pueda aplicar el régimen de consolidación fiscal previsto en el Impuesto sobre Sociedades (en adelante ISOC), tal y como expondremos posteriormente.

El artículo 78 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas establece que «se entiende por grupo cooperativo, a los efectos de esta Ley, el conjunto formado por varias sociedades cooperativas, cualquiera que sea su clase, y la entidad cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de obligado cumplimiento para las cooperativas agrupadas, de forma que se produce una unidad de decisión en el ámbito de dichas facultades»³.

A continuación, el artículo 78 de la LC establece que la incorporación al grupo requerirá del acuerdo inicial de cada una de las entidades. También es necesario que los compromisos generales asumidos ante el grupo se formalicen por escrito, que deberá elevarse a escritura pública, comprendiendo como mínimo el acuerdo de duración, cuando sea limitado en el tiempo, el procedimiento para su modificación, así como para la separación de alguna sociedad cooperativa y las facultades cuyo ejercicio se acuerda atribuir a la entidad cabeza del grupo.

En relación al contenido de este artículo Carlos Vargas Vasserot, Enrique Gadea Soler y Fernando Sacristán Bergia (Vargas Vasserot, Gadea Soler y Sacristán Bergia 2017, 224), recuerdan que en los grupos cooperativos deberá regir, entre otros principios, el principio de libre adhesión. La consecuencia de este principio es que la pertenencia al grupo va a estar siempre supeditada a la voluntad de las cooperativas

³ No contienen regulación propia de los grupos cooperativos sino que se remiten a la legislación estatal: la Ley 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia (Boletín Oficial de Galicia núm. 251, de 30 de diciembre de 1998), la Ley 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid núm. 87, de 14 de abril, de 1999), la Ley 4/2001, de 2 de julio, de Cooperativas de La Rioja (Boletín Oficial de la Rioja núm. 82, de 10 de julio de 2001), la Ley 11/2010, de 4 de noviembre, de Cooperativas de Castilla-La Mancha (BOE núm. 37, de 12 de febrero de 2011), y el 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 (Boletín Oficial de Aragón núm. 176, de 9 de septiembre de 2014).

de base, que en cualquier momento podrán separarse del grupo e incluso decidir la expulsión de uno de sus miembros.

Idéntica definición a la contenida en el artículo 78 se recoge en la legislación autonómica sobre cooperativas de Murcia, Navarra, Asturias, Cantabria, Valencia y Extremadura⁴.

Por su parte, el artículo 142 de la Ley 1/2003, de 20 de marzo, de Cooperativas de las Islas Baleares (Boletín Oficial de las Islas Baleares núm. 42, de 29 de marzo de 2003) y el artículo 128 del Proyecto de Ley de Cooperativas de Canarias (Boletín Oficial de Canarias núm. 34, de 19 de febrero de 2020), contienen un concepto, diferente en cuanto a su redacción, pero similar en cuanto a su contenido, al del artículo 78 de la Ley 27/1999, al señalar que «se entiende por grupo cooperativo a los efectos de esta ley el conjunto formado por diversas sociedades cooperativas de cualquier clase, que tiene por objeto la definición de políticas empresariales y su control, la planificación estratégica de la actividad de los socios y la gestión de los recursos y actividades comunes. Los estatutos del grupo cooperativo determinarán las facultades de administración y gestión que deberá tener su entidad cabeza de grupo, las instrucciones son de cumplimiento obligado para las cooperativas agrupadas, de manera que se produce una unidad de decisión en el ámbito de las facultades mencionadas».

Por otro lado, el artículo 109 de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas (Boletín Oficial de la Junta de Andalucía núm. 255, de 31 de diciembre de 2011), diferencia entre grupos de cooperativas propios e impropios. Señala que «grupo cooperativo propio es aquel en el que existe una sociedad cabeza de grupo que ejercita facultades o emite instrucciones de cumplimiento para el grupo. Dicha sociedad cabeza de grupo podrá tener naturaleza cooperativa o no, si bien, en este último caso, los miembros

⁴ En el artículo 134 de la Ley 8/2006, de 16 de noviembre, de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia (Boletín Oficial de la Región de Murcia núm. 282, de 7 de diciembre de 2006); en el artículo 82 de Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra (Boletín Oficial de Navarra núm. 149, de 13 de diciembre de 2006); en el artículo 134 de la Ley 4/2010, de 29 de junio, de Cooperativas de la Comunidad Autónoma del Principado de Asturias (Boletín Oficial del Principado de Asturias núm. 160, de 12 de julio de 2010); en el artículo 132 de la Ley 6/2013, de 6 de noviembre, de Cooperativas de Cantabria (BOE núm. 284, de 27 de noviembre de 2013); en el artículo 103 del Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana (Diario Oficial de la Generalitat Valenciana núm. 7529, de 20 de mayo de 2015); y en el artículo 135 de la Ley 9/2018, de 30 de octubre, de Sociedades Cooperativas de Extremadura (Diario Oficial de Extremadura núm. 213, de 2 de noviembre de 2018).

del grupo habrán de ser sociedades cooperativas en su mayoría» y será «grupo cooperativo impropio aquel en el que sus miembros, que habrán de ser sociedades cooperativas en su mayoría, se articulan en un plano de igualdad, funcionando sobre la base de un principio de coordinación».

Por último, debemos destacar que la legislación del País Vasco, recogida en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euzkadi (Boletín Oficial del País Vasco núm. 247, de 30 de diciembre de 2019), se refiere al grupo cooperativo en el párrafo 1 de su artículo 154, en idénticos términos que el artículo 78 de la Ley 27/1999. Pero a continuación, el párrafo 2 del mismo artículo 154, contiene una clasificación parecida a la de la Ley de Sociedades Cooperativas Andaluzas, aunque, en lugar de diferenciar entre grupos propios e impropios, distingue entre los grupos cooperativos por integración y grupos cooperativos por colaboración, en función del grado de integración económica. Se entiende incluidos en el primer grupo aquellos en los que exista una dirección general común y un nivel de centralización de las facultades de gestión económica que permitan entender que estamos ante una verdadera unidad económica. En otro caso, cuando el nivel de integración no permita afirmar que estamos ante una unidad económica, se entenderá que estamos ante un grupo por colaboración.

Parece así, tal y como señalan Rosalía Alfonso Sánchez y Mercedes Sánchez Ruiz (Alfonso Sánchez y Sánchez Ruiz 2007, 11-13), que el concepto de grupo cooperativo, a diferencia del artículo 42 CCo, no se basa en la existencia de control por parte de la entidad cabeza del grupo, sino en la existencia de una unidad de dirección o decisión. De hecho, en los grupos cooperativos la sumisión a la dirección unitaria no resulta de una dominación de la entidad cabeza del grupo sobre las demás, como ocurre en los grupos del artículo 42 CCo, sino que deviene de un acuerdo de voluntades en virtud del cual se realiza una transferencia de competencias desde las sociedades agrupadas, al núcleo dirigente de grupo. Normalmente los grupos cooperativos serán el fruto de la autonomía de la voluntad y por tanto el elemento esencial en ellos será el contrato creador del grupo.

Esta importante diferencia va a ser esencial al regular los requisitos que deben cumplir las cooperativas integrantes de un grupo para poder aplicar el régimen de consolidación fiscal del ISOC, pues no existiendo en los grupos cooperativos un control por parte de la entidad cabeza del grupo sobre sus miembros, sino más bien al contrario, no tendría sentido exigir, en los grupos cooperativos, los porcentajes de participación establecidos en la normativa del ISOC para la aplicación del régimen de consolidación.

3. La fiscalidad de los grupos cooperativos

3.1. *El régimen fiscal especial de las cooperativas*

Antes de adentrarnos en el estudio de las especialidades del régimen de consolidación fiscal, previstas para los grupos cooperativos, la cuestión previa que debemos plantearnos es la de por qué las cooperativas, tanto de primer como de segundo grado, necesitan recibir un tratamiento tributario especial en nuestra normativa, diferente al previsto con carácter general para el resto de personas jurídicas en el ISOC.

Alberto Atxabal Rada (Atxabal Rada 2016, 304) afirma que las cooperativas poseen unas características propias que las diferencian de las sociedades capitalistas, y que justifican la existencia de un régimen tributario adecuado a sus circunstancias. Entre estas características destaca su función social, su resistencia en contextos de crisis y su contribución a la solución de situaciones precarias de sus socios. Además, este autor destaca dos valores exclusivos de las cooperativas, que las distinguen de las demás formas societarias: la autoayuda o mutualismo, entendida como atención a las necesidades de los socios, y su gestión democrática.

El aspecto mutua también es destacado por Marco Antonio Rodrigo Ruiz (Rodrigo Ruiz 2010, 20), al afirmar que la protección fiscal que reciben las cooperativas está directamente unida al principio mutua presente en dichas entidades. Además, señala este autor que hay otros motivos que justifican la existencia de un régimen especial, como la irrepartibilidad de los fondos sociales, así como los objetivos de tipo económico y social que el cooperativismo persigue, entre los que destaca la participación de los trabajadores en la titularidad de la empresa, democratización de la actividad económica, desarrollo de la inversión productiva y arraigo territorial.

En este mismo sentido, Eva Alonso Rodrigo e Iñaki Santa Cruz Ayo (Alonso Rodrigo y Santa Cruz Ayo 2016, 98), afirman que «el cooperativismo actual ha de plantearse ante el mercado como lo que a menudo es, un modelo de empresa diferente, alternativo al hegemónico capitalista, cuyos rasgos colaboran en la consecución de importantes objetivos sociales de creación de empleo o democratización social, y por ello el sistema fiscal debe compensarlo y apoyarlo reconociéndole un régimen que se adapte a sus especialidades y le ayude a crecer, no a desaparecer».

La función social también es destacada por María del Carmen Pastor del Pino (Pastor del Pino 2016, 4), al señalar que los beneficios fiscales previstos en la legislación para las cooperativas tienen su

fundamento en que promueven el acceso a derechos y bienes constitucionalmente protegidos, como el pleno empleo, el acceso a la vivienda digna, la mejora de la cohesión social y territorial, así como el acceso de distintas clases sociales a los medios de producción y al consumo.

Marina Aguilar Rubio (Aguilar Rubio 2016, 51), defiende la existencia de un régimen tributario especial, para las cooperativas, por el mandato constitucional dirigido a los poderes públicos de fomentar las sociedades cooperativas mediante una legislación adecuada y también por su función social, pues facilitan el acceso de los trabajadores a los medios de producción y promueven la formación de los mismos.

Por otro lado, Aitor Bengoetxea Alkorta (Bengoetxea Alkorta, 19-20), considera que el fundamento jurídico del régimen fiscal especial previsto para las cooperativas es doble: por un lado, la misma Constitución Española establece en su artículo 129.2 que los poderes públicos «fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas»; y por otro, las cooperativas reciben un tratamiento específico de reparto de excedentes, que justifica la existencia de un tratamiento fiscal diferenciado. Así, la legislación contempla la obligación de dotar los fondos de reserva y los fondos para educación y promoción, que no son repartibles. Solo después de cubrir estos dos fondos se pueden distribuir excedentes entre personas socias, como retornos cooperativos. Además, el cálculo del importe a repartir entre las personas socias debe realizarse en función de la actividad cooperativizada que hayan desarrollado, y no en proporción a su aportación al capital.

Por último, Marta Montero Simó (Montero Simó 2016, 19), señala que la existencia de un régimen tributario especial para las cooperativas solo puede fundamentarse en que dichas sociedades poseen diferencias estructurales respecto a las sociedades sujetas al régimen general y que, por tanto, la normativa fiscal de las cooperativas tiene como objetivo adaptar el régimen general a dichas entidades.

El régimen fiscal especial de las cooperativas está recogido, para el Territorio Común, en la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (BOE núm. 34, 20 de diciembre de 1990), que derogó la normativa anterior contenida en el Decreto 888/1969, de 9 de mayo, por el que se promulgó el nuevo Estatuto Fiscal de las Cooperativas (BOE núm. 114, de 13 de mayo de 1969).

Juan Francisco Juliá Igual, José Antonio Galindo Bueno y Luis Gallego Sevilla (Juliá Igual, Galindo Bueno y Gallego Sevilla 1999, 150-151), destacan varias novedades que introdujo la Ley 20/1990, respecto a la normativa anterior:

1. Se quiebra el principio mutuo como fundamento de la protección fiscal admitiendo que las cooperativas realicen operaciones con terceros, sin que pierdan la condición de fiscalmente protegidas.
2. Se admite la deducibilidad de la dotación obligatoria a reservas que realicen las cooperativas y de los intereses devengados a sus socios, siempre que se encuentren en los límites establecidos por la ley.
3. Se amplía la bonificación de la cuota íntegra en las cooperativas especialmente protegidas, aplicándose no solo sobre la parte de la cuota íntegra correspondiente a los resultados cooperativos, sino también a la parte correspondiente a los resultados extra-cooperativos.

Por lo que se refiere al País Vasco, la importancia del fenómeno cooperativo y sus peculiaridades hacía recomendable la aprobación de una normativa fiscal específica. Sin embargo, no se contó con una normativa foral propia, reguladora del régimen fiscal de las cooperativas, hasta el año 1997. Como consecuencia de ello, y de acuerdo con lo previsto en la Disposición Adicional Primera de la Ley 12/2002, de 23 de mayo, por la que se aprueba el Concierto Económico con la Comunidad Autónoma del País Vasco, la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre el Régimen Fiscal de las Cooperativas, se aplicó, con carácter supletorio, hasta la aprobación en 1997 de las normas forales reguladoras del régimen fiscal de las cooperativas.

Dichas normas forales son las siguientes:

- Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, del Territorio Histórico de Gipuzkoa, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas (BOG núm. 101, de 30 de mayo de 1997).
- Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, de las Juntas Generales de Álava, sobre el régimen fiscal de las cooperativas (BOTH núm. 79, de 18 de junio de 1997).
- Norma Foral 9/1997, de 14 de octubre, del Territorio Histórico de Bizkaia, sobre el Régimen Fiscal de Cooperativas (BOB núm. 211, de 3 de noviembre de 1997), que ha sido sustituida por la Norma Foral 6/2018, de 12 de diciembre, sobre régimen fiscal de cooperativas de Bizkaia (BOB núm. 249, de 28 de diciembre de 2018).

Pero debemos destacar que, tanto la normativa tributaria de Territorio Común como las normas forales indicadas, no establecen un régimen tributario completo para las cooperativas, sino que solo recogen

una serie de reglas especiales aplicables a las cooperativas, de forma que en lo no previsto se aplicará la normativa recogida con carácter general para el ISOC⁵. Así resulta del número 3 del artículo 1 de la Ley 20/1990 que establece que «en lo no previsto expresamente por esta Ley se aplicarán las normas tributarias generales», e idéntica previsión aparece en el artículo 1 de las normas forales del País Vasco.

3.2. *El régimen de consolidación fiscal en los grupos cooperativos*

Las tres normas forales del País Vasco indicadas anteriormente contienen las especialidades del régimen de consolidación de grupos cooperativos, dentro de su propio articulado. La Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, del Territorio Histórico de Gipuzkoa, y la Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, del Territorio Histórico de Álava, en sus artículos 34 a 40, y la Norma Foral 6/2018, de 12 de diciembre, sobre el régimen fiscal de cooperativas de Bizkaia, en sus artículos 44 a 50.

A diferencia de esto, la Ley 20/1990 no contiene una regulación especial del régimen de consolidación fiscal, sino que delega en el Gobierno la regulación de dicho régimen mediante un real decreto. Así, el número tres de la disposición final segunda establece que «El Gobierno, a propuesta del Ministerio de Economía y Hacienda, dictará las normas necesarias para la adaptación de las disposiciones que regulan la tributación sobre el beneficio consolidado de los grupos de Sociedades, contenidas en el Título I del Real Decreto-Ley 15/1977, de 25 de febrero (BOE núm. 50, de 28 de febrero de 1977), y en el Real Decreto 1414/1977, de 17 de junio (BOE núm. 150, de 24 de junio de 1977), a las especialidades de las Sociedades Cooperativas que en virtud de sus reglas estatutarias mantengan relaciones de vinculación en el ejercicio de sus actividades empresariales».

En ejecución de esta delegación, el Gobierno aprobó el Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre, por el que se dictan normas para la adaptación de las disposiciones que regulan la tributación sobre el

⁵ En Territorio Común, la normativa reguladora del ISOC se encuentra recogida la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades (BOE núm. 288, de 28 de noviembre de 2014), y en el País Vasco, en la Norma Foral 11/2013, de 5 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades de Bizkaia (BOB núm. 238, de 13 de diciembre de 2013), en la Norma Foral 37/2013, de 13 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades de Álava (BOTH A núm. 148, de 27 de diciembre de 2013) y en la Norma Foral 2/2014, de 17 de enero, del Impuesto sobre Sociedades del Territorio Histórico de Gipuzkoa (BOG núm. 13, de 22 de enero de 2014).

beneficio consolidado a los grupos de sociedades cooperativas (BOE núm. 292, de 5 de diciembre de 1992).

Por otro lado, si antes hemos señalado que tanto la Ley 20/1990 como las normas forales reguladoras del régimen fiscal de las cooperativas, no recogen un régimen completo aplicable a las mismas, tampoco las normas reguladoras del régimen de consolidación de los grupos cooperativos son completas, por lo que, también en este ámbito, la normativa reguladora del ISOC se aplicará con carácter supletorio a los grupos cooperativos, en todo lo que no se regule por su normativa especial.

Las diferencias entre el régimen de consolidación previsto en la normativa del ISOC y el régimen de consolidación recogido en la normativa tributaria de las cooperativas se centran principalmente en la definición de grupo de cooperativas y en la determinación de un mecanismo de consolidación adecuado a las características especiales de las mismas.

3.2.1. DEFINICIÓN DE GRUPO DE SOCIEDADES COOPERATIVAS

Debemos destacar, en primer lugar, que no hay diferencias entre la normativa tributaria de Territorio Común y del País Vasco al elaborar un concepto de grupo cooperativo que pueda optar por aplicar el régimen especial de consolidación fiscal.

A los efectos del régimen de declaración consolidada, se entenderá por grupo cooperativo el conjunto formado por una entidad cabeza de grupo y las cooperativas que tengan la condición de socia o asociada de aquella sobre las que ejerza poderes de decisión, en virtud de sus reglas estatutarias.

La entidad cabeza del grupo de sociedades cooperativas será una sociedad cooperativa o cualquier otra entidad siempre que, en este último caso, su objeto exclusivo sea el de planificar y coordinar el desarrollo empresarial y las estrategias a largo plazo de las cooperativas que integran el grupo, no pudiendo estar participada por otras personas o entidades diferentes a estas últimas⁶.

⁶ Esta definición está recogida en el artículo 1.2 del Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre, por el que se dictan normas para la adaptación de las disposiciones que regulan la tributación sobre el beneficio consolidado a los grupos de sociedades cooperativas; en el artículo 34.2 de la Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, del Territorio Histórico de Gipuzkoa; en el artículo 34.2 de la Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, del Territorio Histórico de Álava, y en el artículo 44.2 de la Norma Foral 6/2018, de 12 de diciembre, sobre régimen fiscal de cooperativas de Bizkaia.

Hasta aquí, la definición de grupo cooperativo desde el punto de vista fiscal coincide con el concepto mercantil.

Sin embargo, la normativa tributaria establece un requisito adicional, no previsto en la legislación mercantil, para que el grupo cooperativo pueda acogerse al régimen de consolidación fiscal: debe existir, entre las cooperativas del grupo, un compromiso de redistribuir solidariamente el excedente neto obtenido por cada una de las cooperativas integrantes del grupo, el cual deberá constar en escritura pública suscrita por todas ellas, así como en sus respectivos estatutos.

La redistribución afectará, como mínimo, al 25 por ciento del excedente neto, una vez deducidos los impuestos y las cantidades destinadas por imperativo de la Ley a los fondos de reserva, y deberá realizarse en forma directamente proporcional al importe económico de las operaciones, actividades y servicios cooperativizados realizados por los socios de las cooperativas, miembros del grupo.

Este compromiso de redistribución solidario no aparece en la legislación mercantil por lo que podemos entenderlo como un requisito adicional, que los grupos cooperativos deben atender para poder acogerse al régimen de consolidación.

Por otro lado, la normativa del ISOC establece dos requisitos para la aplicación del régimen de consolidación, que no se recogen en la normativa tributaria de las cooperativas, y que no serán aplicables a los grupos cooperativos, por sus especiales características:

1. El primero se refiere a la forma que deben adoptar las entidades integrantes de un grupo, que es la de sociedad anónima, de responsabilidad limitada, o comanditaria por acciones, admitiéndose también que puedan integrarse en el grupo los establecimientos permanentes de entidades no residentes. Lógicamente este requisito formal no puede aplicarse a los grupos cooperativos, pues estos deben estar formados, al menos en su base, por cooperativas.
2. El segundo de los requisitos consiste en que la entidad dominante debe tener una participación, directa o indirecta, de al menos el 75 por ciento del capital social, y poseer la mayoría de los derechos de voto de las entidades del grupo que sean dependientes, el primer día del período impositivo en que sea de aplicación el régimen especial, y que dicha participación y los referidos derechos de voto se mantengan durante todo el período impositivo, salvo en el supuesto de disolución de la entidad participada. El porcentaje anterior se reducirá al 70 por ciento del capital social, si se trata de entidades cuyas accio-

nes estén admitidas a negociación en un mercado regulado, o cuando se tengan participaciones indirectas en otras entidades, siempre que dicho porcentaje se alcance a través de entidades participadas, cuyas acciones estén admitidas a negociación en un mercado regulado. Como hemos indicado anteriormente, los grupos de cooperativas no se basan en la idea de control sino en la unidad de decisión, por lo que no tendría sentido exigir este requisito a los grupos cooperativos, previsto en la normativa del ISOC. Como afirma Marina Aguilar Rubio (Aguilar Rubio 2017, 127), la relación de dominio en un grupo cooperativo tiene «una dirección inversa» frente a los grupos que aplican el régimen de consolidación fiscal previsto en la normativa del ISOC. Si en estos últimos, el poder de decisión de la sociedad dominante sobre las sociedades dependientes deriva de la participación que la primera tiene en el capital de las segundas, en un grupo cooperativo es la entidad cabeza del grupo la que está participada por las cooperativas que lo integran, de forma que el control sobre estas no es consecuencia de una participación en el capital, sino de los acuerdos existentes entre las entidades miembros del grupo.

A pesar de estas diferencias existentes entre el régimen de consolidación del ISOC y el régimen de consolidación de los grupos cooperativos, hay que destacar que ambos regímenes también comparten algunos elementos, entre los que destaca el ser un régimen opcional. De este modo, los grupos cooperativos podrán aplicar dos regímenes de tributación:

1. El régimen de tributación individual, como si no existiera dicho grupo. En este caso cada sociedad del grupo contabiliza su gasto por ISOC en función de su excedente cooperativo y teniendo en cuenta las posibles diferencias permanentes que puedan resultar de sus operaciones.
2. El régimen de tributación consolidada, cuando las cooperativas del grupo, en virtud de sus reglas estatutarias, mantengan relaciones de vinculación en el ejercicio de sus actividades empresariales. En este caso el sujeto pasivo del impuesto es el propio grupo, ostentando la entidad cabeza de grupo las «facultades, responsabilidades y obligaciones» establecidas en la normativa del ISOC para la sociedad dominante del grupo de sociedades. Es decir, la entidad cabeza del grupo será la responsable de la gestión, liquidación y recaudación del impuesto, pero las entidades que integran el grupo están igualmente sujetas a las obli-

gaciones tributarias que se deriven del régimen de tributación individual, excepción hecha del pago de la deuda, y responden solidariamente del pago de la deuda tributaria consolidada, excluidas las sanciones.

Como consecuencia del carácter opcional de este régimen especial, es la entidad cabeza de grupo la que solicitará a la Administración tributaria la aplicación del mismo⁷, a cuyo efecto presentará la siguiente documentación:

- a) Acuerdo de las Asambleas Generales de las sociedades cooperativas en el que manifiestan su voluntad de acogerse al régimen de tributación sobre el beneficio consolidado.
- b) Escritura pública en la que conste el compromiso de redistribución solidaria.
- c) Estatutos de las sociedades cooperativas pertenecientes al grupo.

Las sociedades cooperativas que con posterioridad a la concesión del régimen de declaración consolidada reúnan los requisitos expuestos anteriormente, quedarán incluidas obligatoriamente en el grupo de sociedades cooperativas, con efecto desde el ejercicio siguiente a aquél en que concurran los mismos. Estos requisitos son la existencia de una vinculación en el ejercicio de sus actividades empresariales, en virtud de sus reglas estatutarias, de forma que la cooperativa que se integra en el grupo quedará sujeta a los poderes de decisión de la entidad cabeza del mismo. Esta vinculación comprenderá el compromiso de redistribuir solidariamente el 25 por ciento del excedente neto, tal y como hemos indicado anteriormente.

Por el contrario, se excluirán del grupo las sociedades cooperativas que dejasen de reunir los requisitos, con efecto desde el mismo ejercicio en que tal circunstancia se produzca.

En cuanto a la pérdida del régimen especial se establece que, además de las causas previstas en la normativa general, el régimen de declaración consolidada se perderá a causa del incumplimiento del

⁷ La documentación que debe presentarse ante la Administración tributaria está recogida en el artículo 2.1 del Real Decreto 1345/1992, de 6 de noviembre, por el que se dictan normas para la adaptación de las disposiciones que regulan la tributación sobre el beneficio consolidado a los grupos de sociedades cooperativas; en el artículo 35.1 de la Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, del Territorio Histórico de Gipuzkoa; en el artículo 35.1 de la Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, del Territorio Histórico de Álava, y en el artículo 45.1 de la Norma Foral 6/2018, de 12 de diciembre, sobre régimen fiscal de cooperativas de Bizkaia.

compromiso de redistribuir solidariamente el excedente cooperativo disponible.

Así mismo, será causa de pérdida del régimen de declaración consolidada, la realización por la entidad cabeza de grupo, cuando no sea sociedad cooperativa, de actividades no comprendidas dentro del objeto exclusivo de planificar y coordinar el desarrollo empresarial y las estrategias a largo plazo de las cooperativas que integran el grupo.

3.2.2. LA DETERMINACIÓN DE LA BASE/CUOTA CONSOLIDADA

Debemos partir de que la normativa del ISOC⁸, establece un sistema de consolidación de bases imponibles de las sociedades integrantes del grupo fiscal. Dado que el grupo de sociedades, a efectos fiscales, es considerado como una unidad económica, las rentas obtenidas por el grupo provienen exclusivamente de las operaciones realizadas por él mismo con terceros. Ello implica que los resultados procedentes de operaciones efectuadas entre sociedades del grupo, en el período impositivo, deben ser eliminados al tiempo de determinar la base imponible consolidada, y posteriormente se incorporarán a la base imponible del grupo fiscal, cuando se realicen frente a terceros.

Estas eliminaciones e incorporaciones de resultados se realizan teniendo en cuenta los criterios que están establecidos en la normativa contable sobre formulación de cuentas anuales consolidadas.

La eliminación afectará a las operaciones internas, entre las que podemos diferenciar:

- a) *Gastos e ingresos por operaciones internas.*
- b) *Existencias.*
- c) *Inmovilizado.*
- d) *Servicios.*
- e) *Activos financieros.*
- f) *Pérdida por deterioro del valor de la participación.*
- g) *Dividendos internos (salvo en el supuesto previsto en el artículo 33.3 de la Ley del ISOC).*

⁸ El sistema de consolidación de bases imponibles está regulado en el artículo 62 y siguientes de la Ley 27/2014, de 27 de noviembre, del Impuesto sobre Sociedades; en el artículo 89 y siguientes de la Norma Foral 11/2013, de 5 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades de Bizkaia; en el artículo 89 y siguientes de la Norma Foral 37/2013, de 13 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades de Álava; y en el artículo 89 y siguientes de la Norma Foral 2/2014, de 17 de enero, del Impuesto sobre Sociedades del Territorio Histórico de Gipuzkoa.

Frente a este régimen, los grupos cooperativos que hayan optado por acogerse al régimen de consolidación aplicarán un mecanismo de consolidación diferente, según estén sujetos a la normativa de Territorio Común o a la normativa foral del País Vasco.

Los grupos de cooperativas sujetos a la normativa de Territorio Común, que hayan optado por aplicar el régimen de consolidación fiscal, no aplican un sistema de consolidación de bases imponibles, sino que, tal y como señalan los artículos 3 y 4 del Real Decreto 1345/1992, cada una de las entidades del grupo calculan la suya de forma separada, pudiendo ser positiva o negativa. Una vez calculada la base individual, lo que se consolida son las cuotas.

Según Tomás Garrido Pulido, Raquel Puentes Poyatos y Emilio Navarro Heras (Garrido Pulido, Puentes Poyatos y Navarro Heras 2007, 79), la razón de este diferente tratamiento se justifica en la existencia, entre las diferentes clases de cooperativas, de tipos tributarios distintos, por lo que aplicar un sistema de consolidación de bases haría necesario elegir un único tipo tributario a aplicar. Además, en las cooperativas sujetas a la normativa de Territorio Común, se distinguen dos bases imponibles, una formada por los resultados cooperativos y otra formada por los resultados extracooperativos, con diferentes tipos impositivos.

En definitiva, cada cooperativa integrante del grupo determina su base imponible individual realizando exclusivamente las eliminaciones por:

- a) Retornos entre sociedades cooperativas del grupo.
- b) Las ayudas económicas que, en cumplimiento de las obligaciones asumidas, deban prestarse entre sí las sociedades cooperativas del grupo.
- c) Resultados distribuidos por la entidad cabeza de grupo.

Por tanto, el resto de operaciones internas del grupo no pueden ser eliminadas.

Una vez determinada la base imponible, cada entidad del grupo obtendrá su cuota, positiva o negativa, aplicando a las bases imponibles positivas o negativas, los tipos de gravamen que correspondan, así como las bonificaciones que resulten aplicables.

A continuación, se obtendrá la cuota íntegra consolidada mediante la suma de las cuotas tributarias individuales de cada una de las entidades del grupo. Si la suma resultase negativa, su importe podrá compensarse con las cuotas íntegras positivas de los períodos impositivos siguientes, con el mayor de los siguientes límites:

- a) El 70 por ciento de la cuota íntegra, previa a su compensación.

- b) El importe que resulte de multiplicar un millón de euros por el tipo medio de gravamen de la entidad.

Las cuotas tributarias negativas de cualquier sociedad cooperativa que se hubieran producido en períodos impositivos anteriores a aquél en que dicha cooperativa tribute en régimen de declaración consolidada, serán compensables solo con las cuotas tributarias positivas de la propia sociedad cooperativa y hasta el límite de estas.

Frente a este régimen, recogido en el RD 1345/1992 para el Territorio Común, los grupos de cooperativas sujetos a la normativa foral que hayan optado por aplicar el régimen de consolidación fiscal utilizan un sistema de consolidación de bases, similar al previsto en la normativa del ISOC, pero con algunas especialidades.

El fundamento de que, en el País Vasco, se sustituyera, en el año 1997, el sistema de compensación de cuotas por el sistema de compensación de bases se encuentra, según la exposición de motivos de las tres normas forales de 1997, en que dichas normas eliminaron la diferenciación entre resultados cooperativos y extracooperativos. Además, se introdujo un sistema de tipo único, que equiparaba la estructura de liquidación del impuesto a la estructura general del ISOC.

Sin embargo, este sistema de consolidación de bases imponible presenta una importante diferencia con el previsto en la normativa del ISOC.

Así, se establece⁹ que para la determinación de la base imponible consolidada se realizarán exclusivamente las eliminaciones por operaciones intergrupo que procedan de:

- a) Retornos entre sociedades cooperativas del grupo.
- b) Las ayudas económicas que, en cumplimiento de las obligaciones asumidas, deban prestarse entre sí las sociedades cooperativas del grupo.
- c) Resultados distribuidos por la entidad cabeza de grupo.

En cuanto al tipo aplicable a la base consolidada, la normativa foral establece, para las cooperativas protegidas, un tipo general del 20 por ciento. Para las cooperativas especialmente protegidas, además de este tipo del 20 por ciento, se establece una bonificación del 50 por ciento de la cuota líquida. Y en el supuesto de que en un mismo grupo coe-

⁹ En el artículo 36 de la Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, del Territorio Histórico de Gipuzkoa; en el artículo 36 de la Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, del Territorio Histórico de Álava; y en el artículo 46 de la Norma Foral 6/2018, de 12 de diciembre, sobre el régimen fiscal de cooperativas de Bizkaia.

xistan cooperativas protegidas y especialmente protegidas la bonificación se aplicará exclusivamente, sobre la cuota líquida correspondiente a los resultados procedentes de las operaciones realizadas con las cooperativas especialmente protegidas.

La cuota íntegra y la cuota líquida del grupo de sociedades cooperativas se minorarán en el importe de las deducciones previstas, tanto en la normativa general del ISOC como en la normativa tributaria de las cooperativas. Los requisitos establecidos para disfrutar de las mencionadas deducciones se referirán al grupo de sociedades cooperativas.

Por último, las deducciones de cualquier cooperativa pendientes de deducir en el momento de su inclusión en el grupo de sociedades cooperativas podrán deducirse en la cuota íntegra o de la cuota líquida del mismo, según corresponda, con el límite que hubiere correspondido a aquélla en el régimen individual de tributación.

4. Conclusiones

PRIMERA. En relación con el concepto de grupo de sociedades, prácticamente la totalidad de la doctrina defiende que el artículo 42 CCo contiene un concepto general de grupo aplicable a todos los ámbitos del derecho mercantil. Este artículo consagra, como elemento esencial del grupo de sociedades, el control que la sociedad dominante ejerce sobre las demás sociedades integrantes del grupo, a las que llamamos dependientes o subordinadas.

Frente a esto, el concepto de grupo cooperativo prescinde de la idea de control, como elemento configurador del mismo. Así, en el grupo cooperativo, la entidad cabeza de grupo ejerce la dirección del mismo, emitiendo instrucciones de obligado cumplimiento, pero esto no deriva del control ejercido sobre el resto de los miembros del grupo sino del traspaso de poderes o competencias que las cooperativas integrantes del grupo realizan en favor de la entidad cabeza del mismo, en el momento de la constitución del grupo. De hecho, en un grupo cooperativo, el control no lo ejerce la entidad cabeza sino las cooperativas que están en la base, que son las que poseen el capital de la entidad cabeza y las que determinan, mediante sus acuerdos, cómo debe ejercerse la dirección unitaria.

Estas diferencias esenciales van a dar lugar a que, en los grupos cooperativos que opten por aplicar el régimen de consolidación, no se requiera la participación de la entidad cabeza de grupo en más de un 75 por ciento del capital de las cooperativas integrantes. Éste sería un requisito de imposible cumplimiento ya que la entidad cabeza del

grupo no tiene participaciones en las cooperativas integrantes, sino que son estas las que tienen la titularidad del capital de la primera.

SEGUNDA. Por lo que se refiere al procedimiento de consolidación en el ámbito del Territorio Común, la especialidad más importante recogida en la normativa tributaria de las cooperativas en relación a la normativa del ISOC, consiste en que se sustituye el sistema de consolidación de bases del ISOC por un sistema de consolidación de cuotas, de forma que cada cooperativa integrante del grupo determinará su base imponible de forma independiente, y será la suma de cuotas de cada cooperativa lo que se consolidará. El fundamento de esta diferencia se basa en la distinción, dentro de los resultados de cada cooperativa, entre beneficios cooperativos y extracooperativos, que son objeto de un tipo impositivo distinto, y a su vez, en la existencia de diversos tipos impositivos aplicables a las cooperativas, según su actividad.

Además, para la determinación de las bases individuales no se contempla la eliminación de todas las operaciones intragrupo, sino exclusivamente de los retornos entre las cooperativas del grupo, de las ayudas económicas que las cooperativas deban prestarse entre sí y de los resultados distribuidos por la entidad cabeza del grupo.

TERCERA. Por su parte, en el ámbito del País Vasco, la normativa tributaria no recoge este sistema especial de consolidación, sino que mantiene el procedimiento de consolidación de bases previsto en el ISOC, fundamentándose esta opción, en la normativa de 1997, en la eliminación de la diferenciación entre resultados cooperativos y extra cooperativos y en la unificación de los tipos impositivos aplicables a las cooperativas sujetas a la normativa foral vasca, que equiparaba la estructura de liquidación del impuesto a la estructura general del ISOC.

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*, n.º 50: 49-71. <https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp49-71>.
- AGUILAR RUBIO, Marina. 2017. «Análisis crítico de la fiscalidad de las cooperativas de segundo grado como fórmula de integración». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, monográfico 126: 118-132.
- ALFONSO SÁNCHEZ, Rosalía y Mercedes Sánchez Ruiz. 2007. «Aspectos generales sobre el buen gobierno de las cooperativas y de los grupos cooperativos». *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 266.

- ALONSO RODRIGO, Eva e Iñaki Santa Cruz Ayo. 2016. «Identidad, competitividad y creación de empleo». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 50: 73-101. <https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp73-101>.
- ATXABAL RADA, Alberto. 2016. «La identidad cooperativa como justificación de un tratamiento diferenciado». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 50: 285-307. <https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp285-307>.
- ATXABAL RADA, Alberto. 2018. «Los impuestos personales sobre el capital en las cooperativas y en sus socios en el País Vasco». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 52 (julio), 137-66. <https://doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp137-166>.
- ATXABAL RADA, Alberto. 2020. «Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 133, n.º abril: e67335. <https://doi.org/10.5209/reve.67335>
- BENGOETXEA ALKORTA, Aitor. 2016. «Las cooperativas». *CIRIEC-España. Revista Jurídica*, núm. 29: 1-30.
- CASTRO DE LUNA, Manuel José. 2015. «Hacia un modelo contractual del concepto de grupo de sociedades». *Revista Quincena Fiscal*, n.º 20.
- EMBID IRUJO, José Miguel. 2012. «Ante la regulación de los grupos de sociedades en España». *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 284.
- GARCÍA OREJUDO, Raúl. 2012. «Concursos conexos a la luz de la reforma» en Pedro Martín Molina, Emilio González Bilbao y José María del Carre Diez-Gálvez (Coord.). *La reforma de la ley concursal analizada por especialistas*. Madrid: Dykinson.
- GARRIDO PULIDO, Tomás, Raquel Puentes Poyatos y Emilio Navarro Heras. 2007. «Fiscalidad de las sociedades cooperativas de segundo grado». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 91: 60-92.
- GONDRA ELGUEZABAL, Gotzon. 2021. «La contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público — COFIP— en la ley vasca y su aplicabilidad». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 58 (mayo), 137-173. <https://doi.org/10.18543/baidc-58-2021pp137-173>.
- JULIÁ IGUAL, Juan Francisco, José Antonio Galindo Bueno y Luis Gallego Sevilla. 1999. «Normativa central y autonómica de la empresa cooperativa en España. Especial referencia a su Régimen Económico y Fiscal». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 67: 139-174.
- LÓPEZ APARCERO, Antonio. 2012. «Concepto de grupo de sociedades y concurso». *Anuario de Derecho Concursal*, n.º 26.
- MONTERO SIMÓ, Marta. 2016. «La fiscalidad de las cooperativas ante el nuevo Impuesto sobre Sociedades». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 50: 17-47. <https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp17-47>.
- NAGORE, Iñigo. 2000. «Grupos y Asociaciones Cooperativas». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo. La Ley General de Cooperativas de España*, n.º 34: 115-146.

- PASTOR DEL PINO, María del Carmen. 2016. «Las cooperativas como sujetos de protección fiscal». *CIRIEC- España. Revista Jurídica*, n.º 28: 1-33.
- RAMOS MUÑOZ, David. 2015. «El Derecho de grupos que viene. Cuidado con lo que deseas». En: *Estudios sobre el futuro Código Mercantil: libro homenaje al profesor Rafael Illescas Ortiz*. Getafe: Universidad Carlos III de Madrid.
- RODRIGO RUIZ, Marco Antonio. 2010. «Reflexiones sobre la reforma de la fiscalidad de las cooperativas y sobre su compatibilidad con el Derecho comunitario». *GEZKI*, n.º 6: 7-28.
- ROJO FERNÁNDEZ-RÍO, Ángel. 1996. «Los grupos de sociedades en el Derecho Español». *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 220.
- VARGAS VASSEROT, Carlos, Enrique Gadea Soler y Fernando Sacristán Bergia. 2017. *Derecho de las sociedades cooperativas. Régimen económico, integración, modificaciones estructurales y disolución*. Madrid: Wolters Kluwer España.

La cooperación en las cooperativas de iniciativa social para maximizar su posicionamiento en el ámbito asistencial

(The cooperation between social initiative cooperatives to maximize their position in welfare services)

Martí Rius Coma¹
Universidad de Deusto (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp237-261>

Recibido: 09.12.2020
Aceptado: 16.09.2021

Sumario: 1. Introducción; 2. Evolución histórica de la prestación de los servicios sociales y la participación de las entidades del tercer sector de acción social. El cooperativismo como agente activo en el modelo asistencial actual; 3. La prestación pública de los servicios sociales: de la caridad al desarrollo del cuarto pilar del Estado del bienestar; 4. El cooperativismo y sus principios rectores: la cooperación entre cooperativas como herramienta de posicionamiento ante los retos del sector de los servicios a las personas; 5. Las cooperativas de iniciativa social; 6. La cooperación en las entidades del tercer sector de acción social; 7. Los nuevos retos en la prestación pública de servicios sociales: el papel de las cooperativas de iniciativa social en el nuevo marco de gestión indirecta instrumentalizada a través de la acción concertada, 8. La necesaria cooperación entre cooperativas de iniciativa social para garantizar su adecuado posicionamiento en la nueva configuración de la colaboración público-privada para la prestación de servicios sociales públicos; 9. Conclusiones; 10. Bibliografía.

Summary: 1. Introduction; 2. Historical evolution of the social services provision and the participation of third sector organisations. Cooperatives as an active agent in the current welfare model; 3. The public provision of social services: from charity to the development of the fourth pillar of the welfare state; 4. Cooperatives and its guiding principles: cooperation between cooperatives as a positioning tool in the provision of social assistance; 5. The new challenges in the public social services provision: the role of social initiative cooperatives in the new concerted action framework; 8. The necessary cooperation between social initiative cooperatives in order to guarantee their appropriate positioning in the new configuration of public-private collaboration for the provision of public social services; 9. Conclusions; 10. Bibliography.

¹ Abogado. Doctorando de la Universidad de Deusto. Email: marti.rius@opendeusto.es.

Resumen: La prestación de servicios sociales públicos por entidades de naturaleza privada en régimen de gestión indirecta se encuentra en un momento trascendental en cuanto a la definición de los nuevos sistemas de colaboración público-privada que permitan afrontar los nuevos retos en el ámbito asistencial.

Tradicionalmente, las cooperativas de iniciativa social han sido un agente protagonista en el actual modelo asistencial, garantizando el servicio en periodos en los que los poderes públicos carecían de instrumentos y recursos suficientes para dar cobertura al conjunto de la ciudadanía.

En este contexto, las cooperativas de iniciativa social han venido colaborando de forma continuada con otras entidades del tercer sector. No obstante, como norma general, dicha colaboración se ha limitado a su integración en estructuras territoriales junto a dichas entidades sin desarrollar una auténtica estrategia propia de colaboración con otras cooperativas de iniciativa social.

Así las cosas, en un momento tan trascendental para el futuro de estas cooperativas que desarrollan su actividad en el ámbito asistencial, la cooperación con otras cooperativas de iniciativa social es fundamental para garantizar su mejor posicionamiento frente a otras entidades lucrativas y no lucrativas ante la nueva configuración de la colaboración público-privada en la prestación de servicios sociales. Todo ello, a través de la puesta en valor de algunas de sus características intrínsecas diferenciales, como su participación democrática o su mayor experiencia en gestión.

Palabras clave: cooperativas; economía social; iniciativa social; colaboración entre cooperativas; servicios sociales; colaboración público-privada.

Abstract: The provision of social services is undergoing a transcendental moment in terms of the regulation of public-private collaboration in this sector.

Traditionally, social initiative cooperatives have been a leading agent in the current welfare model, guaranteeing the service in periods when the public authorities lacked sufficient instruments and resources to provide coverage to all citizens.

In this context, social initiative cooperatives have been collaborating continuously with other third sector entities. However, generally, this collaboration has been limited to their integration into territorial structures together with other third sector entities without developing a real strategy of collaboration with other social initiative cooperatives.

Therefore, at such a transcendental moment for the future of these cooperatives, cooperation with other social initiative cooperatives is necessary and essential in order to guarantee their better position in relation to other profit and non-profit entities in view of the new configuration of public-private collaboration in the provision of social services. The way is highlighting some of their distinctive characteristics, such as their democratic participation and their greater experience in management.

Keywords: cooperatives; social economy; social initiative; collaboration between cooperatives; social services; public-private collaboration.

1. Introducción

Las cooperativas de iniciativa social, entendidas como aquellas cooperativas dedicadas a la prestación de servicios de carácter asistencial que no distribuyen eventuales beneficios, sino que estos, en caso de producirse, se reinvierten en la propia entidad para el cumplimiento de sus fines asistenciales, constituyen un tipo de cooperativas relevante en el ámbito de las entidades del tercer sector de acción social.

Desde el punto de vista de la regulación de la prestación de los servicios públicos de asistencia social a través de distintas modalidades de gestión indirecta, el sector se encuentra en un momento trascendental para la definición de cuál es el modelo de colaboración público-privada para los próximos años.

Así, en un contexto social donde la pandemia nos aboca a una nueva crisis de efectos aún inciertos en un momento todavía de recuperación de la crisis financiera y económica iniciada en el año 2008, la prestación de los servicios sociales requiere de la adopción de un nuevo modelo que garantice la pervivencia de los servicios públicos asistenciales sobre la base de los principios de universalidad, solidaridad, eficiencia y adecuación.

Las cooperativas de iniciativa social han sido un agente protagonista para el aseguramiento del actual modelo asistencial, garantizando el servicio en periodos en los que los poderes públicos carecían de instrumentos y recursos suficientes para dar cobertura al conjunto de la ciudadanía.

Estas cooperativas de iniciativa social, como sucede con el resto de cooperativas, se caracterizan por un conjunto de principios definidos por la Alianza Cooperativa Internacional entre los que encontramos la cooperación entre cooperativas y el interés por la comunidad como expresión de responsabilidad social frente a su entorno.

En el ejercicio de dichos principios, las cooperativas de iniciativa social han venido colaborando de forma continuada con otras entidades del tercer sector de acción social tanto para la mejora de su posicionamiento en el mercado como para en el marco de la prestación de servicios de mayor calidad.

No obstante, lo cierto es que, como norma general, dicha colaboración se ha limitado a integrarse en estructuras territoriales junto a otras entidades del tercer sector de acción social sin que se desarrollara una auténtica estrategia de colaboración con otras cooperativas de iniciativa social.

Es decir, aunque existía cierto grado de colaboración con otras entidades del tercer sector a fin de alinear intereses comunes, lo cierto es que no se ha explotado en su máxima expresión el referido principio de cooperación por cuanto no ha existido una auténtica cooperación con otras cooperativas de iniciativa social.

Lo anterior nos lleva a concluir que, en realidad, en el ámbito de las cooperativas de iniciativa social no se ha venido ejerciendo el principio de cooperación entre entidades cooperativas —al menos en cuanto a otras entidades de iniciativa social se refiere— y, por lo tanto, existe aún un amplio espacio por recorrer respecto a la colaboración entre cooperativas de iniciativa social.

A nuestro juicio, en un momento tan trascendental para el futuro de estas cooperativas, la cooperación con otras cooperativas de iniciativa social es necesaria y fundamental para garantizar su mejor posicionamiento ante la nueva configuración de la colaboración público-privada en la prestación de servicios sociales.

Esa colaboración con otras cooperativas de iniciativa social debería permitir a estas cooperativas poner en valor algunas de sus características intrínsecas diferenciales, como su organización participativa y democrática o su mayor experiencia en gestión; elementos que sin duda repercutirían en una mejora en la calidad de los servicios sociales prestados, así como en una mejora de la situación jurídica y económica de las cooperativas de iniciativa social en el actual y convulso mercado de la prestación de servicios asistenciales caracterizado por una creciente competencia frente a organizaciones de marcado carácter mercantilizado.

Sin duda, este hecho diferencial puede suponer adaptarse a un nuevo modelo de prestación de servicios sociales o, por lo contrario, quedar anclado en una forma de funcionar que arrastre a estas entidades a una inexorable pérdida de peso en el mercado de los servicios sociales frente a entidades con ánimo de lucro, hasta su completa desaparición.

2. Evolución histórica de la prestación de los servicios sociales y la participación de las entidades del tercer sector de acción social. El cooperativismo como agente activo en el modelo asistencial actual

Para comprender cómo la cooperación entre cooperativas puede ser un elemento de gran relevancia para el correcto posicionamiento de las cooperativas de iniciativa social en la configuración de los sistemas públicos de acción social en las próximas décadas, resulta necesario hacer una breve referencia a los orígenes de la asistencia social y a su evolución histórica, explicando cómo las entidades del tercer sector han tenido un papel fundamental en su desarrollo. Todo ello, con el fin de comprender cuál ha sido el papel de la iniciativa privada sin fines lucrativos en la prestación de los servicios asistenciales en régimen de colaboración público-privada.

La prestación de servicios sociales se encuentra, al menos en sus orígenes, estrechamente vinculada con la pobreza y marginalidad, cuya existencia

es intrínseca a la historia de la humanidad, viéndose sufragada únicamente por la caridad entre individuos fruto de la fuerza de la moral y la religión.

Durante la Edad Media la atención y actuación del poder político y administrativo frente a la pobreza era inexistente, siendo la ayuda a los necesitados ofrecida únicamente por la iglesia católica que suponía que la pobreza fuera vista como un elemento positivo al considerarse intrínseco y natural a la condición humana y un medio para practicar la virtud de la caridad. Por lo tanto, la asistencia al pobre se basaba en la voluntad de los fieles y en su interés en practicar la caridad a fin de conseguir la redención espiritual, de forma individual y sin ninguna clase de organización o reglamentación (Garrido Juncal, 2020).

No obstante, esa primera etapa de lucha contra la pobreza y la marginalidad a cargo de los propios individuos pronto se vio sobrepasada por la realidad, momento a partir del cual surgió la necesidad de que se constituyera una prestación pública de asistencia social durante la configuración del Estado moderno a raíz de las ideas surgidas durante el Renacimiento.

Así, a lo largo del siglo XVI surgió un comienzo de concepción o preocupación social frente al incremento del pauperismo. No obstante, dicha preocupación creciente comportó, a su vez, cierta discrepancia entre los estudiosos de este fenómeno social respecto a cómo debía procederse, como sociedad, frente a la pobreza, con autores destacados como Domingo de Soto², Juan de Robles³, Miguel de Giginta⁴ o Cristóbal Pérez de Herrera⁵.

² En su obra «Deliberación de la causa de los pobres» de 1545, distinguía entre pobres legítimos e ilegítimos defendiendo el socorro de los pobres frente al control y manifestando reticencia a la intervención pública, afirmando que el recogimiento de los pobres no resuelve el problema de la pobreza.

³ Fue precursor, en nuestro país, del establecimiento de un sistema organizativo para remediar la pobreza, que se basaba en:

- a) La necesidad de una organización racional que asegurara el mantenimiento del verdadero pobre.
- b) La atención a los pobres verdaderos en sus propias estancias, mediante la concesión de limosnas concebidas al modo de renta mínima de subsistencia per cápita.
- c) La contribución de los ciudadanos pudientes voluntaria, bajo dos modalidades: limosna pública y limosna secreta.
- d) La persecución por la autoridad pública de los mendigos que pedían limosna en las calles.

⁴ Ante el aumento de pobres y desamparados, buscó una solución práctica: las Casas de Misericordia. Estas instituciones estaban caracterizadas por:

- a) Ser un instrumento para el control de la mendicidad.
- b) Ser un instrumento para la regeneración de los pobres.

En su obra está el origen del sistema que dará lugar al sistema de beneficencia decimonónico posterior: la casa de misericordia será el establecimiento asistencial típico para pobres.

⁵ Su punto de partida es la distinción entre verdaderos y falsos pobres, ofreciendo como solución una ordenación de la mendicidad a través de dos vías simultáneas:

Fue con el surgimiento de la Ilustración y el Estado liberal cuando nacieron las primeras actuaciones de carácter público a través de la beneficencia como primer servicio público de carácter asistencial.

Así, a finales del siglo XVIII surgió la beneficencia entendida, «como un servicio público que afecta al bien común y cuya responsabilidad recae en el rey y en los ejecutores de sus designios» (Maza Zorrilla, 1987).

En ese contexto la burguesía promovió la reutilización de la incipiente estructura asistencial infrautilizada y desorganizada, a través de la desamortización y la desvinculación, así como a través de la configuración de una estructura municipal de atención a la pobreza derivada del éxodo rural.

De esta forma, «la burguesía se adueña de los viejos recursos benéficos y los organiza según su esquema administrativo en defensa de sus intereses». Según dicha autora, a través de las desamortizaciones, la beneficencia sale del ámbito religioso «para insertarse en el ámbito civil», integrándose «en el libre juego socio-económico de las fuerzas dominantes» (Carasa Soto, 1991).

En España su primera expresión en el ordenamiento jurídico se recogió en la Constitución de 1812, desglosándose en el ámbito normativo a lo largo del siglo XIX, especialmente a partir de la muerte de Fernando VII. De esta forma se inició la transformación liberal de la beneficencia, de forma que la Constitución de 1812 reclama para el Estado el control y asunción de la asistencia social (art. 321).

Como reconoce Maza Zorrilla, en ese momento «nace un interés en configurar como derecho jurídico lo que era un deber moral y poder exigir, a título de derecho individual, cuanto solo podía demandarse por amor al prójimo» (Maza Zorrilla, 1987).

Un segundo intento de configuración de marco jurídico se produjo con el trienio liberal a través de la Ley de Beneficencia de 1822. Dicha norma se vinculaba la asistencia social al orden social, abandonando el arcaico sistema de la caridad religiosa.

A mediados del siglo XIX se aprobó una nueva regulación a fin de adecuarla a la Constitución de 1845. En concreto, la Ley de Beneficencia de 1849 y su reglamento de 1852, en un contexto moderado, trataron de corregir a la Ley de 1822, procurando recuperar los derechos de los patronatos particulares municipalizados, declarando públicos todos los establecimientos de beneficencia salvo los dedicados a sus fines fundacionales financiados de forma privativa y gestionados por entida-

-
- a) Los albergues como residencias-refugio para pobres verdaderos en régimen de libertad para entrar como para salir.
 - b) La reglamentación de la mendicidad callejera.

des autorizadas por el gobierno. Ese modelo perduró durante prácticamente todo el siglo xix.

No fue hasta el primer tercio del siglo xx cuando se abandonó la idea de la beneficencia para constituir un auténtico modelo de asistencia pública asistencial fruto del tránsito hacia el Estado social como capacidad de los poderes públicos de prestar unos servicios destinados a intervenir en los aspectos económicos y sociales de los administrados.

Sin perjuicio de lo anterior, lo cierto es que la génesis del actual estado de bienestar en España deriva de las bases sentadas en la Constitución de 1978. La actual Carta Magna permitió que con los inicios de la reinstauración de la democracia el Estado estableciera la normativa necesaria para el desarrollo de una concepción de la seguridad social, sanidad y educación de carácter público, universal, gratuito y solidario en los términos en los que los conocemos hoy en día.

Dicho desarrollo, que fue especialmente intenso durante la década de los ochenta del siglo xx, no pudo abordar el despliegue del cuarto pilar del Estado del bienestar a causa de la ausencia de competencias estatales en servicios sociales que permitiesen aprobar una regulación común de carácter estatal con las bases para su eclosión.

Así, solo a través del Plan Concertado para las prestaciones Básicas de Servicios Sociales de 1988, el Estado pudo sentar las bases comunes para la prestación de servicios sociales a partir de las cuales las Comunidades Autónomas pudieran proceder a los desarrollos normativos necesarios para la efectiva prestación de la acción social (Gutiérrez Lesa, 2001: 89-130).

A partir de entonces, y durante más de veinte años, las Comunidades Autónomas, en uso de sus competencias, aprobaron un número ingente de normativa en el ámbito de los servicios sociales, llegando al reconocimiento de muchas de esas prestaciones como auténticos derechos subjetivos de los ciudadanos.

Esta evolución en la configuración de los servicios públicos asistenciales y su reconocimiento como derecho subjetivo tuvo su punto álgido en España en el año 2006 con la aprobación de la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia, constituyendo un hito que puso en valor el inicio del desarrollo del cuarto pilar del estado del bienestar

Sin embargo, la crisis financiera que se inició en el año 2008 supuso un auténtico obstáculo para la continuación del modelo, dejando al sistema virtualmente vacío de medios para su consolidación.

A pesar de ello, precisamente la crisis financiera puso en valor la necesidad de reforzar el servicio asistencial para cobijar a los ciudadanos a los que la crisis venía dejando en situación de riesgo de exclusión.

Las entidades sin ánimo de lucro no han sido ajenas a esta evolución de la prestación de servicios sociales.

Desde que la Ley 191/1964, de 24 de diciembre, de Asociaciones, diera lugar a la creación de entidades dedicadas a la actividad prestacional como frente ciudadano frente a la insuficiencia del poder público, se produjo una auténtica configuración de estructuras asistenciales por parte de estas entidades, especialmente entre los años ochenta y noventa del siglo xx.

Por lo tanto, las entidades sin ánimo de lucro han venido ejerciendo un papel fundamental para el sostenimiento del sistema asistencial, configurándose como auténticos responsables del sostenimiento de estos servicios. De hecho, la estructuralización de los servicios públicos de acción y asistencia social deriva del trabajo realizado durante años por dichas entidades y de la puesta en común de su *know-how* con la Administración.

En el ámbito del cooperativismo, debe destacarse la contribución realizada por las cooperativas de iniciativa social, que supieron protagonizar la prestación de acciones asistenciales en momentos donde, a pesar de la voluntad pública de desarrollo del sistema de bienestar con una destacada producción normativa en el ámbito autonómico, carecían de la financiación suficiente para garantizar un servicio público de calidad⁶; carencia que fue suplida por el sector social y, en el ámbito del cooperativismo, por las cooperativas de iniciativa social.

A este respecto, las cooperativas de iniciativa social han contribuido también a la creación y sostenimiento del actual modelo asistencial que, no solo no se ha visto mermado en los últimos años fruto del despliegue de los servicios de públicos de acción social, sino que su papel se ha visto reforzado en un contexto de mayor competencia tras la entrada de sociedades de capital en busca de rentabilidades en un contexto de encadenamiento de los efectos aun no resueltos de la crisis económica y financiera del 2008 con los efectos económicos de la actual situación de pandemia.

Atendiendo a todo lo anterior, resulta evidente el fundamental papel de la iniciativa social en la configuración del sistema de servicios asistenciales actual, siendo participes también como agente principal las cooperativas de iniciativa social. Es por ese motivo por el que resulta lícito que la modernización de la prestación de servicios públicos asistenciales garantice la pervivencia de estas entidades, no por tradición histórica, sino como expresión de garantía de calidad en la prestación y, también, como una expresión de responsabilidad pública social.

⁶ Especialmente en la década de los años 80 del siglo xx.

3. La prestación pública de los servicios sociales: de la caridad al desarrollo del cuarto pilar del Estado del bienestar

En el apartado anterior nos hemos referido a como la configuración de la actual estructura de prestación de los servicios públicos asistenciales deriva del trabajo realizado por parte de las entidades del tercer sector durante décadas ante la insuficiencia del servicio público.

Eso provocó que, como norma general, los servicios públicos asistenciales se hayan venido prestando por parte de las administraciones mediante gestión indirecta, a través de operadores de naturaleza jurídica privada que asumían la gestión del servicio.

Así, tradicionalmente se articuló dicha relación contractual a través de convenios o conciertos de carácter administrativo y, más recientemente, a través de contratos públicos y concesiones.

En la actualidad, las nuevas realidades exigen la adaptación de los modelos de gestión, promoviendo la participación público-privada para la implantación de nuevos sistemas de prestación que incrementen la calidad y el enfoque humano en la prestación de estos servicios.

No puede olvidarse que se trata de servicios a las personas, y por esa razón, requieren de un esfuerzo adicional para encontrar la mejor fórmula de prestación que garantice la calidad repercute en los usuarios.

En este sentido, debe destacarse el nuevo modelo de acción concertada, definido por Gimeno Feliu como el instrumento de homologación de entidades privadas para que puedan prestar ciertas funciones asistenciales del entorno público. Así, como reconoce dicho autor, no se trata de un régimen derivado o una variante de la contratación pública, sino una auténtica alternativa que, a su juicio, puede ser especialmente adecuada en términos de eficacia y eficiencia al considerar que «en este supuesto la colaboración público-privada con entidades del tercer sector (o de economía social), habilitada legalmente de forma expresa —Ley 43/2015, de 9 de octubre, del Tercer Sector de Acción Social— puede ser una estrategia muy adecuada para conseguir una mejor y más eficiente prestación de servicios de salud a las personas. En España, al igual que en otros países europeos, ha existido una fuerte actividad del tercer sector en estos ámbitos, que ha permitido hacer efectiva en muchos casos, la cohesión y eficacia del modelo público sanitario. Su implicación social, su profesionalidad, su vocación solidaria son unas señas de identidad que no pueden ser obviadas, desde una simple visión mercantilista, por las organizaciones públicas» (Gimeno Feliu, 2018: 12-65).

El cooperativismo no ha sido ajeno a esta colaboración público-privada en la prestación de los servicios sociales.

Precisamente la propia idiosincrasia de las cooperativas, así como sus principios rectores básicos, se alinean perfectamente con el espíritu de la prestación de esta clase de servicios en beneficio de los usuarios de una comunidad.

La mayor necesidad de eficacia y eficiencia, así como las exigencias en la transparencia y en la incorporación de valores democráticos, ha supuesto que las cooperativas, como entidades en las que existe una participación democrática y económica de sus miembros, sean un ejemplo de esta nueva forma de prestar servicios públicos (Coque Martínez, 2005).

Así, el mayor elemento diferenciador de las sociedades cooperativas es su propia naturaleza intrínseca, pues «refleja los principios y valores rectores de su organización y funcionamiento, encontrando sus bases en la autoayuda, la responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad» (Arnáez Arce, 2018:123-135).

Lo cierto es que este hecho diferencial puede resultar, como veremos, un elemento fundamental en la moderna configuración de la prestación pública de servicios sociales y, por consiguiente, debemos plantearnos qué está haciendo el cooperativismo para aprovechar esta ventaja frente al resto de competidores en el mercado de los servicios sociales y cómo debería proceder a fin de posicionarse correctamente en el mercado, no solo con el objetivo de asegurar la pervivencia de las cooperativas de iniciativa social, sino también como expresión de las externalidades positivas derivadas de la responsabilidad social de todo el sector del cooperativismo.

4. El cooperativismo y sus principios rectores: la cooperación entre cooperativas como herramienta de posicionamiento ante los retos del sector de los servicios a las personas

Desde su nacimiento a mediados del siglo XIX, las cooperativas han estado estrechamente vinculadas con una forma de entender la actividad empresarial alejada de la tradicional concepción economicista de las sociedades mercantiles de capital, poniendo en valor a las personas y sometiéndose a un objetivo social.

Como bien es sabido, desde la declaración de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) de 1995, las cooperativas se basan en los valores de autoayuda, autorresponsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad, caracterizadas por los siguientes principios rectores:

- Adhesión voluntaria como organización abierta a cualquier persona, pudiendo sus socios formar parte o abandonarla cuando deseen.

- Gestión democrática de la organización de forma que todos sus socios participan en la definición estratégica y en la toma de decisiones, pudiendo formar parte cualquiera de ellos de los órganos de dirección.
- Participación económica de los socios en el capital de la cooperativa y en sus beneficios.
- Autonomía e independencia en la organización y gestión de la entidad.
- Educación, formación e información para facilitar que los socios puedan participar de la vida de la cooperativa en todas sus vertientes.
- Cooperación entre cooperativas para reforzar su posicionamiento y papel en sociedad a través de estructuras locales, regionales e internacionales.
- Interés por la comunidad en el desarrollo de la cooperativa a través de la consideración de los aspectos sociales y su entorno.

Como ha reconocido Vargas Vasserot, estos principios son los que caracterizan las cooperativas con independencia de su actividad, siendo su misión servir a una función social, como el interés socioeconómico de sus miembros (Vargas Vasserot, 2012: 93-135).

A los efectos que ahora nos ocupan, conviene hacer especial referencia al principio de cooperación entre cooperativas.

La ACI definió el principio de cooperación entre cooperativa estableciendo que las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, regionales e internacionales.

El principio se incorporó en el congreso de la ACI de 1966 en Viena, definiéndose en el Congreso de Manchester de 1995 de la siguiente forma: «las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible, y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales»⁷.

Como indica Coque Martínez, el alcance del principio de integración cooperativa consiste en un proceso de solidaridad externa con el fin de alinear intereses para satisfacer objetivos comunes entre las cooperativas. Así, a su entender, opera como extensión de la solidaridad interna que existe entre los socios de una cooperativa a fin de abordar intereses comunes en el seno de la cooperativa (Coque Martínez, 2005).

⁷ Declaración ACI.

Ese proceso de solidaridad externa como prolongación de la solidaridad interna supone el fin de un proceso: si en la cooperativa las personas cooperan unas con otras hacia un fin común, esa cooperación debe prolongarse entre las cooperativas para alcanzar los fines compartidos del cooperativismo (Martínez Charterina, 2012: 133-145). Es decir, trasladar ese principio de cooperación entre socios al ámbito de las relaciones entre las cooperativas, de forma que cooperen para la consecución de objetivos comunes.

Como reconoce Martínez Charterina, esa cooperación se articula a través de la creación de uniones, federaciones y confederaciones con el fin de conseguir sus fines, gestionándose como grupos de presión que permitan obtener ventajas socioeconómicas con el fin de competir frente al resto de sociedades en el mercado (Martínez Charterina, 2012: 133-145).

Por lo tanto, la cooperación entre cooperativas resulta un principio intrínseco, esencial y fundamental que no solo caracteriza a las cooperativas, sino que además debe presidir su funcionamiento a fin de permitir el desarrollo de su actividad de forma alineada a los principios rectores del cooperativismo; cooperación que no solo debe residir en el seno de las relaciones internas de la cooperativa, sino también en sus relaciones frente a terceros.

Sobre esa base, la cuestión aquí planteada hace preguntarnos cómo las cooperativas de iniciativa social pueden ejercer el principio de cooperación cómo herramienta que contribuyendo a su pervivencia en el futuro del mercado de los servicios sociales.

5. Las cooperativas de iniciativa social

Para comprender la cuestión que nos ocupa, resulta necesario caracterizar las cooperativas de iniciativa social y, previamente, a las entidades del tercer sector de acción social.

La Ley 43/2015, de 9 de octubre, del Tercer Sector de Acción Social, define las entidades del tercer sector como «organizaciones de carácter privado, surgidas de la iniciativa ciudadana o social, bajo diferentes modalidades, que responden a criterios de solidaridad y de participación social, con fines de interés general y ausencia de ánimo de lucro, que impulsan el reconocimiento y el ejercicio de los derechos civiles, así como de los derechos económicos, sociales o culturales de las personas y grupos que sufren condiciones de vulnerabilidad o que se encuentran en riesgo de exclusión social».

Por su parte, Ruiz Olabuénaga clasifica las entidades del tercer sector entre: organizaciones no lucrativas de acción social, las organizacio-

nes no gubernamentales de cooperación al desarrollo, las empresas de inserción, las fundaciones y asociaciones y las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social (Ruiz Olabuénaga 2006).

Las cooperativas de utilidad pública son, en palabras de Vargas Vasserot, aquellas cooperativas que realizan fines de interés general en ámbitos como la industria, la enseñanza o la vivienda (Vargas Vasserot, 2012: 93-133).

Por lo tanto, de conformidad con la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, se entiende por cooperativas de iniciativa social aquellas dedicadas a la prestación de servicios de carácter asistencial que no distribuyen eventuales beneficios, sino que estos, en caso de producirse, se reinvierten en la propia entidad para el cumplimiento de sus fines asistenciales.

Lo cierto es que, como reconocen Atxabal Rada y Arnáez Arce, dentro del cooperativismo de interés social existe una notable variedad de formas y ámbitos de actuación sectorial con una creciente aportación a la satisfacción de necesidades colectivas de toda índole en relación con la educación, la defensa y la protección del medio ambiente, la vivienda, la sanidad y la asistencia, entre otras (Atxabal Rada y Arnáez Arce, 2013: 193-228).

Es decir, con independencia de cuales sean las distintas formas jurídicas que adopten dichas entidades, lo cierto es que todas ellas pertenecen a la denominada economía social, entendida como el «conjunto de actividades económicas y empresariales, que en el ámbito privado llevan a cabo aquellas entidades que persiguen el interés general económico o social, o ambos»⁸, caracterizadas por entidades organizadas, de naturaleza jurídica privada, de base asociativa y con una clara misión como piedra angular de su actividad.

Atendiendo a todo lo anterior, debe concluirse que resulta procedente la distinción o caracterización de las cooperativas de iniciativa social como entidades organizadas para el desarrollo de actividades no lucrativas y de interés general en un espacio entre la gestión y la prestación pública de los servicios sociales y las sociedades mercantiles.

Por lo tanto, esa diferenciación de las cooperativas de iniciativa social respecto al resto de cooperativas justificaría la necesidad de profundizar en la colaboración y cooperación en el ámbito cooperativo de forma distinguida a los cauces habituales de cooperación entre cooperativas.

⁸ Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social.

6. La cooperación en las entidades del tercer sector de acción social

La cooperación entre entidades, como principio rector de actuación, no ha sido una cuestión ajena o alejada del ordinario proceder de las entidades del tercer sector de acción social durante los últimos años.

De hecho, casi se podría concluir que ha sido una máxima de actuación constante y que el actual mapa de entidades del tercer sector y su papel en nuestra sociedad responde, en gran parte, a su notable proactividad en la colaboración, apoyo y ayuda entre entidades.

Toda esa red de entidades interconectadas a través de la colaboración mutua se estructuraliza a través de redes, asociaciones, federaciones y confederaciones en distintos niveles y ámbitos territoriales hasta constituir una auténtica red de redes de ámbito regional y nacional.

Hasta tal punto ha sido la interrelación de estas entidades que en 2012 nació la Plataforma del Tercer Sector fundada por siete organizaciones⁹ a las que se han ido uniendo muchas más hasta constituir hasta agrupar a veinte organizaciones y representa a cerca de 28.000 entidades del Tercer Sector, de las que forman parte 577.000 trabajadores y 1,5 millones de personas voluntarias.

La cuestión no resulta baladí por cuanto que en el marco de dicha colaboración estas entidades han sido capaces de incidir en el surgir de la Comisión de Diálogo Civil creada mediante Resolución de la Secretaría de Estado de Servicios Sociales e Igualdad de 28 de enero de 2013, o la aprobación de la Ley 43/2015, de 9 de octubre del, del Tercer Sector de Acción Social o la Ley 45/2015, de 14 de octubre, del Voluntariado.

A pesar de ese relevante papel del colaboracionismo entre las entidades del tercer sector y de los buenos resultados que ha propiciado para sus intereses, lo cierto es que las cooperativas de iniciativa social, como entidades del tercer sector, han participado de forma muy tangencial en estos movimientos de colaboración rehuendo, en cierta medida, el relevante protagonismo que tienen en la sociedad.

Por consiguiente, hasta la fecha no se ha producido en el seno de las cooperativas de iniciativa social un aprovechamiento completo de los beneficios de la cooperación como herramienta para el adecuado posicionamiento de estas entidades frente a los nuevos retos del sector.

⁹ Plataforma de ONG de Acción Social (POAS), Plataforma del Voluntariado de España (PVE), Red Europea de Lucha contra la pobreza y la Exclusión Social en el Estado Español (EAPN-ES), el Comité Español de Representantes de Personas con Discapacidad (CERMI), Cáritas Española, Cruz Roja Española y la Organización Nacional de Ciegos Españoles (ONCE).

7. Los nuevos retos en la prestación pública de servicios sociales: el papel de las cooperativas de iniciativa social en el nuevo marco de gestión indirecta instrumentalizada a través de la acción concertada

La configuración y ordenación de los servicios sociales como parte del desarrollo del cuarto pilar del Estado de bienestar se encuentra, no sin dificultades, en una etapa de reconfiguración a lo largo de este siglo **xxi** que todavía no ha finalizado y que se encuentra precisamente en una refundación de sus principios con el fin de ser un mejor instrumento para la cohesión de la sociedad.

En el apartado segundo hemos hecho referencia a como las entidades del tercer sector jugaron un papel fundamental en la configuración y sostenimiento de los servicios asistenciales, siendo el origen de la actual estructura pública de prestación de dichos servicios.

Asimismo, hemos dicho también que durante la década de los ochenta del siglo **xx** se inició un desarrollo público de estas prestaciones acogiendo el modelo ya implantado por entidades del tercer sector, asumiendo que el modelo a seguir debía mantener a las entidades del tercer sector como agentes relevantes o protagonistas en la prestación de algunos de dichos servicios a través de la colaboración público-privada inicialmente regulada en convenios o conciertos administrativos.

Así, ante un creciente movimiento de liberalización o privatización de muchos de los servicios públicos prestados directamente por entes instrumentales de la administración, los servicios públicos asistenciales corrieron una suerte distinta debido a su propia naturaleza intrínseca.

Ya iniciado el siglo **xxi** el sistema construido a través de los convenios o conciertos administrativos como negocio jurídico que configuraba las distintas prestaciones de servicios sociales fue abandonándose en aras de una malentendida necesidad de dar cumplimiento a la normativa de contratación del sector público, buscando mayor seguridad jurídica bajo los principios de igualdad de trato y libre concurrencia.

De esta forma, muchas administraciones transaccionaron un modelo de convenio por un modelo sometido a la normativa de contratación pública bajo las reglas propias de los contratos públicos respecto a su licitación, adjudicación y ejecución.

No obstante, lo cierto es que lo anterior produjo una mercantilización del sector, creándose oportunidades de negocio para organizaciones lucrativas, que a la vez comportaron un decremento en la calidad del servicio en busca de la optimización de rendimientos económicos.

Desde la Comunicación de la Comunicación COM (2006) 177 final, de 26 de abril de 2006, sobre la «Aplicación del programa comunitario de Lisboa. Servicios sociales de interés general en la Unión Europea», la Comisión reconoce la singularidad de los servicios sociales afirmando que los Estados miembros pueden definir lo que entienden por servicios de interés económico general y, en particular, por servicios sociales de interés general, si bien en dicha Comunicación se recogían las siguientes características comunes en la configuración de los servicios sociales en los Estados miembros:

- introducción de métodos de evaluación comparativa (*benchmarking*), controles de calidad e implicación de los usuarios en la gestión,
- descentralización de la organización de servicios hacia el nivel local o regional,
- externalización de las áreas del sector público hacia el sector privado, con unas autoridades públicas que pasan a ser reguladoras, guardianas de una «competencia regulada» y de una buena organización a escala nacional, local o regional,
- desarrollo de colaboraciones público-privadas institucionalizadas y recurso a otras formas de financiación complementarias de la financiación pública.

A su vez, en relación con la liberalización de la prestación de servicios en el mercado interior, la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior, expresamente reconocía que la liberalización no debe afectar a los servicios sociales ni a su financiación, ya sean prestados directamente por administraciones públicas, por prestadores encargados por el Estado o por asociaciones de beneficencia reconocidas como tales por el Estado, dado que son servicios esenciales para garantizar los derechos fundamentales a la dignidad humana y a la integridad, y son una manifestación de los principios de cohesión social y de solidaridad¹⁰.

Sobre esa base se admitió la posibilidad de que la prestación de estos servicios no económicos de interés general en el ámbito de los servicios sociales se prestase por parte de los poderes públicos en modalidades de gestión indirecta no liberalizada y conducida a través de los procesos de contratación, pero también a través de vías alternativas compatibles con los principios de transparencia y no discriminación.

¹⁰ Considerandos 27 y 28 de la Directiva 2006/123/CE del Parlamento Europeo y del Consejo de 12 de diciembre de 2006, relativa a los servicios en el mercado interior.

Así, tanto la propia concepción de cómo debían prestarse estos servicios, como la propia incidencia de la crisis económica generalizada, unido al movimiento de reconocimiento de los servicios sociales como derecho subjetivo de los ciudadanos, ha contribuido a un cambio de paradigma respecto a la gestión y posterior liberalización de los servicios públicos como tendencia dominante en el ámbito de la Unión en el último cuarto del siglo xx, retomándose la idea de proceder a una internalización de dichos servicios como vía de aseguramiento de la calidad y eficiencia en la prestación del servicio frente al ciudadano o, cuanto menos, un aseguramiento de su prestación bajo el prisma de la solidaridad, universalidad, eficiencia y adecuación.

El desarrollo de este ámbito prestacional o asistencial hacía necesario reconfigurar las vías que el ordenamiento prevé para la gestión indirecta de servicios públicos partiendo de una consolidada y extendida tradición vinculada al uso del concierto o el convenio administrativo con entidades sin ánimo de lucro con base en la singularidad de estos servicios.

En este sentido, en la Guía de la Comisión Europea de 7 de diciembre de 2010 relativa a la aplicación a los servicios de interés económico general y, en particular, a los servicios sociales de interés general, de las normas de la Unión Europea en materia de ayudas estatales, de contratos públicos y de Mercado Interior, se reconocía que la autoridad pública competente puede definir de antemano las condiciones en las que debe prestarse un servicio social y, previa publicidad adecuada, respetando los principios de transparencia y no discriminación, conceder licencias o autorizaciones a todos los prestadores de servicios que cumplen esas condiciones.

En esta misma línea, en el considerando 114 de la Directiva 2014/24/UE, del Parlamento y del Consejo, de 26 de febrero de 2014, sobre contratación pública y por la que se deroga la Directiva 2004/18/CE, se indica que es posible prestar esos servicios u organizar los servicios sociales de manera que no sea necesario celebrar contratos públicos, mediante la simple financiación de estos servicios o la concesión de licencias o autorizaciones a todos los operadores económicos que cumplan las condiciones previamente fijadas por el poder adjudicador, sin límites ni cuotas, siempre que dicho sistema garantice una publicidad suficiente y se ajuste a los principios de transparencia y no discriminación.

Por lo tanto, a través de la Directiva 2014/24/UE se estableció un marco regulatorio que permitía la prestación de servicios a las personas a través de un régimen singular, la reserva de contratos y, además, e incluso, mediante un modelo ajeno al ámbito de la contratación pública.

Esta regulación, fundada en el establecimiento de un marco por parte de los Estados miembros basado en los principios de eficiencia y solidaridad, trae causa no solo de la referida Comunicación de la Comisión y las Directivas aprobadas, sino también de la construcción jurisprudencial configurada para la prestación de los servicios a las personas.

Así, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha reconocido la posibilidad de que un Estado miembro pueda, en el marco de sus propias competencias, considerar que para alcanzar sus objetivos de asistencia social pueda limitar la participación en la prestación de estos servicios a operadores privados que no persigan ningún fin lucrativo o que se puedan adjudicar de forma directa servicios de carácter social bajo determinadas condiciones¹¹. En concreto, se ha reconocido que la normativa habilita la aprobación por parte de los Estados miembros de una normativa *ad hoc* para la prestación de servicios a las personas mediante un régimen singular de contratación pública, reserva de contratos y acuerdo directo.

En este contexto surge la acción concertada o concierto social como vía específica alternativa para la instrumentalización de los servicios para las personas ajeno al régimen de contratación pública en los términos a los que hemos hecho referencia en el apartado tercero del presente artículo.

Por lo tanto, una vez reconocida la vía alternativa a la contratación pública surgió el concierto social como un instrumento jurídico específico para la prestación de estos servicios de forma ajena a la contratación pública, estableciéndose un modelo que pretendía venir a configurar una especialidad que sirviera con mayor garantía a la correcta prestación de estos servicios.

Sobre la base de todo lo anterior, es evidente que nos encontramos dentro de un proceso de transformación de la configuración de la colaboración público-privada en el ámbito de los servicios asistenciales, encontrándonos aun en una etapa no finalizada en la que existen relevantes cuestiones jurídicas y regulatorias por definir y resolver.

De hecho, durante los últimos años se ha venido trabajando para el desarrollo normativo de este régimen alternativo de acción concertada o del concierto social con el fin de garantizar un modelo prestacional vinculado a la calidad y no a intereses económicos.

¹¹ Sentencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea (Sala Quinta), de 11 de diciembre de 2014, *Azienda sanitaria locale n. 5 «Spezzino» y otros contra San Lorenzo Soc. coop. sociale y Croce Verde Cogema cooperativa sociale Onlus*. ECLI:EU:C:2014:2440.

En ese nuevo modelo jurídico para la configuración y contratación de los servicios sociales en colaboración con los poderes públicos, las entidades sin ánimo de lucro vienen a jugar un papel fundamental, especialmente desde su reconocimiento a partir de la aprobación de la normativa del tercer sector de acción social.

Cabe tener presente que una de las principales disquisiciones jurídicas en relación con el nuevo modelo de acción concertada hace referencia a la posibilidad de que el mismo se encuentre reservado a entidades sin ánimo de lucro.

Atendiendo a todo lo anterior, resulta evidente que nos encontramos ante un momento muy relevante en cuanto al futuro de la colaboración público-privada en la prestación de servicios sociales por parte de entidades sin ánimo de lucro, como es el caso de las cooperativas de iniciativa social.

8. La necesaria cooperación entre cooperativas de iniciativa social para garantizar su adecuado posicionamiento en la nueva configuración de la colaboración público-privada para la prestación de servicios sociales públicos

En el apartado anterior nos hemos referido a que, desde que el Tribunal de Justicia de la Unión Europea reconoció la posibilidad de que un Estado miembro pueda limitar la prestación de servicios sociales a operadores privados que no persigan ningún fin lucrativo o que se puedan adjudicar de forma directa servicios de carácter social bajo determinadas condiciones, surgió la acción concertada o concierto social como vía específica alternativa para la instrumentalización de los servicios para las personas ajeno al régimen de contratación pública.

Sin embargo, a raíz de la aprobación de dicha normativa *ad hoc* por parte de distintas Comunidades Autónomas, ha surgido el debate de cuál es su naturaleza, finalidad y cómo deben establecer ese modelo de gestión indirecta de los servicios sociales.

En este sentido, cabe mencionar que existe un debate abierto sobre si la acción concertada puede establecerse como un régimen de gestión indirecta reservada a entidades sin ánimo de lucro, si únicamente debe establecerse como una preferencia en favor de dichas entidades o si debe ser una vía alternativa en la que participen entidades privadas con y sin fines lucrativos en igualdad de condiciones, existiendo incluso una cuestión prejudicial planteada por parte del Tribunal Superior de Justicia de la Comunidad Valenciana para que se pronun-

cia sobre si la reserva realizada en la normativa autonómica en favor de entidades sin ánimo de lucro resulta conforme con el Derecho comunitario.

Este es solo un ejemplo de cómo el marco regulatorio puede resultar esencial para la supervivencia de la prestación de actividades asistenciales por parte de entidades sin ánimo de lucro, también, claro está, para las cooperativas de iniciativa social, pudiendo garantizar la pervivencia de un modelo de éxito o, por el contrario, pudiendo resultar el fin de una época en la prestación de estos servicios sin finalidad lucrativa.

Por lo tanto, el correcto posicionamiento de las cooperativas de iniciativa social en un momento clave para la definición del nuevo marco regulatorio de la gestión indirecta de servicios asistenciales públicos debe ser considerado un objetivo cuya consecución solo puede ser fruto de la cooperación entre estas entidades en los términos que serán expuestos a continuación.

Para las cooperativas de iniciativa social, así como para el resto de entidades del tercer sector, resultaría fundamental posicionarse adecuadamente a fin de garantizar su participación en la prestación de servicios sociales. Es decir, en un momento en el que se discute la regulación de la prestación de servicios asistenciales a través de la colaboración con entidades privadas en un mercado en competencia entre entidades con y sin ánimo de lucro (De Castro Sanz 2016), resulta fundamental que las cooperativas de iniciativa social consigan defender un modelo de regulación que garantice la prestación no solo a través de la colaboración público-privada, sino también con especial protección del papel desarrollado por la iniciativa no lucrativa.

La colaboración entre cooperativas de iniciativa social puede resultar fundamental para la consecución de dicho objetivo. No solo porque es un principio regulador de la propia actuación de las cooperativas, sino también porque es la vía adecuada para reforzar su posicionamiento en el mercado de la prestación de servicios sociales.

Así, solo con la colaboración entre cooperativas tejiendo una red de apoyo entre entidades podrá constituirse una red con influencia para garantizar la supervivencia de las cooperativas de iniciativa social en el mercado de la prestación de los servicios sociales.

A este respecto, debe reconocerse que las cooperativas de iniciativa social han ejercido la cooperación con otras entidades del tercer sector en ejercicio de sus principios con el fin de resultar influyentes en la regulación de la prestación de servicios sociales.

No obstante, lo cierto es que dicha cooperación que sí ha funcionado, de forma general, en la participación en redes y federaciones de

entidades del tercer sector, no se ha venido ejerciendo de forma independiente con otras cooperativas de iniciativa social.

Es decir, las cooperativas de iniciativa social han venido colaborando con otras entidades del tercer sector de acción social constituyendo y formando parte de asociaciones, federaciones y redes, pero se ha descuidado la cooperación entre cooperativas de iniciativa social como auténtica expresión del principio de cooperación propio de las cooperativas. Esto es, se ha venido cooperando por parte de las cooperativas de iniciativa social pero no con otras cooperativas de iniciativa social sino con otras entidades del tercer sector con naturaleza jurídica distinta.

Y esa colaboración no puede ser entendida como expresión del principio de colaboración entre cooperativas. De hecho, ese principio, en el caso de las cooperativas de iniciativa social, se encuentra —como norma general— pendiente de explorar, existiendo mucho terreno por recorrer en el ámbito de la cooperación entre cooperativas de iniciativa social.

Esa colaboración con otras cooperativas de iniciativa social de forma diferenciada a la colaboración que se viene ejerciendo con entidades del tercer sector tiene su relevancia en cuanto que, como hemos dicho, nos encontramos en un momento en el que se está cuestionando la configuración de un régimen de acción concertada exclusiva para entidades del tercer sector.

A la vista de las dudas jurídicas que acechan la acción concertada como modelo de gestión indirecta de servicios asistenciales de carácter público como fórmula reservada para las entidades sin ánimo de lucro, podemos encontrarnos en que cualquier matiz definirá la delgada línea entre la conformidad y disconformidad a Derecho de este modelo.

Es por ello que el cooperativismo de iniciativa social debe aprovechar los propios puntos fuertes de su modelo organizativo y que determinan unas características intrínsecas distintas a las que definen el resto de entidades del tercer sector de acción social.

En concreto, nos referimos a lo que Coque Martínez entendió como elementos diferenciales de las cooperativas en relación con la participación democrática y económica de sus miembros fruto de la mayor necesidad de eficacia y eficiencia, de las exigencias en la transparencia y en la incorporación de valores democráticos (Coque Martínez. 2005).

Uno de esos elementos diferenciales es la participación voluntaria de sus miembros. Como reconoce Arnáez Arce, esta característica se pone de manifiesto mediante el trabajo voluntario de las personas que las componen, su gestión abierta y la organización democrática de su

actividad, desde su base hasta los órganos de gobierno (Arnáez Arce 2014: 7-32).

Como reconoce dicha autora, existe una auténtica finalidad misionera en las cooperativas de iniciativa social siendo la esencia y la razón de la propia existencia de estas entidades, en cuanto elemento aglutinante y diferenciador que permite que sus miembros trabajen y se impliquen en su gestión al margen de criterios económicos o remuneratorios (Arnáez Arce 2014: 7-32).

Dichos elementos, que no solo repercuten en la calidad de los servicios sociales prestados, sino también en una mejora de la situación jurídica y económica de las cooperativas de iniciativa social, pueden ser determinantes a la hora de que puedan ser elementos diferenciales que dibujen la línea entre un régimen de acción concertada de carácter reservado compatible con el Derecho comunitario o no.

Lo cierto es que este hecho diferencial puede resultar, como veremos, un elemento fundamental en la moderna configuración de la prestación pública de servicios sociales y, por consiguiente, debemos plantearnos qué está haciendo el cooperativismo para aprovechar esta ventaja frente al resto de competidores en el mercado de los servicios sociales y cómo debería proceder a fin de posicionarse correctamente en el mercado, no solo con el objetivo de asegurar la pervivencia de las cooperativas de iniciativa social, sino también como expresión de las externalidades positivas derivadas de la responsabilidad social de todo el sector del cooperativismo.

La respuesta a estas cuestiones pasa por el fomento de una mayor cooperación entre cooperativas de iniciativa social aprovechando las sinergias del cooperativismo para dar a conocer sus elementos intrínsecos diferenciales de los restos de entidades sin finalidad lucrativa, que comporta un añadido en los valores democráticos, de transparencia y de experiencia en gestión que, sin duda, pueden justificar modelos de gestión diferenciados dentro de la colaboración público-privada en el mercado de los servicios asistenciales.

Es por ello que las cooperativas de iniciativa social deben explotar sus elementos diferenciales no solo frente a otras prestadoras de carácter mercantil sino incluso frente a otras entidades de iniciativa social.

La persistencia en la actual falta de cooperación y diferenciación no solo impide el aseguramiento de las cooperativas de iniciativa social como agentes protagonistas en la prestación de servicios públicos asistenciales de calidad, sino que pone en riesgo su pervivencia futura y la de la actividad social del cooperativismo en general por cuanto puede suponer la desaparición del actual modelo de gestión en favor de entidades mercantiles con finalidad lucrativa.

9. Conclusiones

Las cooperativas de iniciativa social, como entidades integrantes del tercer sector social, han sido agentes protagonistas en el surgimiento y prestación del actual modelo de servicios asistenciales.

A pesar de ello, en la actualidad nos encontramos ante un momento de reconfiguración del modelo jurídico que regulará la prestación público-privada de los servicios asistenciales que puede suponer un auténtico cambio de paradigma. Dicha reestructuración puede ser de tal magnitud que, según como se configure, puede poner en riesgo el modelo tradicional de prestación asistencial por parte de entidades de iniciativa social e incluso, suponer la desaparición de muchas de dichas entidades.

En ese contexto, la acción concertada o concierto social es el instrumento jurídico que regulariza dicha colaboración público-privada como modelo alternativo a la contratación pública, siendo su regulación normativa un elemento de discrepancia jurídica en relación con la posibilidad de que la misma regule la reserva de este instrumento a las entidades de iniciativa social.

Frente a la existencia de dicha disquisición jurídica cuyo resultado puede ser determinante para el futuro de las cooperativas de iniciativa social dedicadas a la prestación de servicios públicos asistenciales, resulta fundamental el posicionamiento de dichas entidades en defensa de un modelo que garantice su supervivencia.

Ese posicionamiento solo puede entenderse válido si se realiza en el conjunto del sector, para lo que es fundamental la cooperación entre cooperativas, no solo entre entidades de iniciativa social, sino también entre cooperativas de iniciativa social de manera autónoma frente a otras entidades del tercer sector de acción social.

El sector de las cooperativas de iniciativa social debe emprender ahora su propio camino a través del ejercicio del principio de cooperación para garantizar su pervivencia en el mercado de la prestación de servicios asistenciales públicos mediante una regulación de la acción concertada reservada a entidades de iniciativa social, bajo la premisa de que cualquier matiz de diferenciación frente a otras entidades o sociedades mercantiles puede resultar determinante a los efectos de acogimiento a dicho régimen con plena compatibilidad jurídica; matices que no son de índole menor en el ámbito del cooperativismo como, por ejemplo, su organización participativa y democrática o su mayor experiencia en gestión.

Dichos elementos que sin duda repercutirían en una mejora en la calidad de los servicios sociales prestados, así como en una mejora de

la futura situación jurídica y económica de las cooperativas de iniciativa social, deben ser el motor que active a aprovechar las sinergias de la cooperación entre cooperativas de iniciativa social.

10. Bibliografía

- ARNÁEZ ARCE, Vega María. 2020. «El fomento del cooperativismo a través de la contratación pública sostenible». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 133, n.º abril: e67339. <https://doi.org/10.5209/reve.67339>
- 2018. «La alternativa cooperativa en la prestación de servicios públicos sostenibles.» *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* núm 52/2018, pp. 123-135. <https://doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp123-135>.
- 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.» *Revista de Estudios Cooperativos* núm. 116- Tercer cuatrimestre, 2014, pp. 7-32.
- ATXABAL RADA, Alberto, y Vega María Arnáez Arce. 2013. «Las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social.» *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* núm 47/2013, pp. 199-228. <https://doi.org/10.18543/baidc-47-2013pp199-228>.
- AZANZA MARTÍNEZ DE LUCO, Garazi, Anaïs Iglesias Sánchez, Garbiñe Henry Moreno, y Beatriz Alejos Garmendia. 2020. «Desarrollo regional e innovación social en el autoempleo: estudio del caso de los programas de reactivación comarcal como iniciativa pública». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 134, n.º mayo: e69170. HYPERLINK «<https://doi.org/10.5209/reve.69170>» <https://doi.org/10.5209/reve.69170>
- CARASA SOTO, Pedro. 1991. *Historia de La Beneficencia en Castilla y León: Poder y Pobreza en la sociedad castellana*. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- COQUE MARTÍNEZ, Jorge. 2005. *Compartir soluciones: las cooperativas como factor de desarrollo en zonas desfavorecidas*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- DE CASTRO SANZ, Marcos. 2016. «Relaciones y retos del Tercer Sector y los mercados: la crisis económica y sus efectos.» En *Nuevo Tratado de fundaciones*, pp. 1079-1105. Pamplona: Thomson Reuters.
- GARRIDO JUNCAL, Andrea. 2020. *Los servicios sociales en el siglo XXI. Nuevas tipologías y nuevas formas de prestación*. 1.ª. Madrid: Aranzadi.
- GIMENO FELIU, José María. 2018. «La Colaboración público-privada en el ámbito de los servicios sociales y sanitarios dirigidos a las personas: condicionantes europeos y constitucionales.» *Revista Aragonesa de Administración Pública* núm 58/2018: pp. 12-65.
- GUTIÉRREZ, H., Nevado, M.ª.T. & Pache, M. 2019. «La contratación pública responsable. Diseño de indicadores de medición», *CIRIEC-España, Revista*

- de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 96, 253-280. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.96.12627.
- GUTIÉRREZ LESA, Antonio. 2001. «El Plan Concertado de Prestaciones Básicas de Servicios Sociales en España.» *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* núm. 93/2001: pp. 89-130.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, Alejandro. 2012. «Sobre el principio de cooperación entre cooperativas en la actualidad.» *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 46/2012: pp. 133-146. <https://doi.org/10.18543/baidc-46-2012pp133-146>.
- MAZA ZORRILLA, Elena. 1987. *Pobreza y Asistencia Social en España, Siglos XVI al XX: Aproximación Histórica*. Valladolid: Universidad de Valladolid.
- MENDOZA, J., Román, C. & Hernández, M. 2019. «La Economía Social y la contratación pública: la herramienta de los contratos reservados», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 97, 213-244. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.97.14657
- RUIZ OLABUÉNAGA, José Ignacio. 2006. *El sector no lucrativo en España. Una visión reciente*. Bilbao: Fundación BBVA.
- VARGAS VASSEROT, Carlos. 2012. «La organización de entidades público-privadas a través de sociedades mercantiles.» En *El gobierno y la gestión de las entidades no lucrativas público-privadas*, de Empananza Sobejano, A. Embid Irujo, pp. 93-135. Madrid: Marcial Pons.

Corporate social responsibility and organizational commitment in agricultural cooperatives: evidence from Iran

(Responsabilidad social corporativa y compromiso organizacional en cooperativas agrícolas: evidencias de Irán)

Mohammad Sadegh Ebrahimi¹
Mojtaba Ghaediyani²
Isfahan University of Technology (Iran)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp263-283>

Recibido: 29.12.2020
Aceptado: 23.09.2021

Summary: 1. Introduction. 2. Literature review. 2.1. Corporate social responsibility (CSR). 2.2. Organizational commitment (OC). 2.3. Research of background. 3. Methods. 4. Results. 5. Discussion. 6. References.

Sumario: 1. Introducción. 2. Revisión de la literatura. 2.1. Responsabilidad social empresarial (RSE). 2.2. Compromiso organizacional (CO). 2.3. Investigación de antecedentes. 3. Métodos. 4. Resultados. 5. Discusión. 6. Referencias.

Abstract: The purpose of this paper is to investigate the corporate social responsibility (CSR) and organizational commitment (OC) in agricultural cooperatives of Iran. The study's research model is tested through a survey consulting 260 respondents. The method of data collection is using the standard questionnaire of corporate social responsibility (CSR) based on the Carol model and organizational commitment (OC) based on the Allen-Meyer model. Data validity was confirmed by Bartlett test and KMO coefficient and its reliability was confirmed by Cronbach's alpha. The statistical population of this study was the agricultural cooperatives with managed by the Rural Cooperative Organization (RCO) of Isfahan Province in Iran. The results of this research showed that from the members' viewpoint, the highest corporate social responsibility was in the legal dimension and the lowest was in the discretionary dimension as based on the Carol model. The research results show that the

¹ Assistant professor, Department of Rural Development, Agricultural College, Isfahan University of Technology, Isfahan, 84156-83111, Iran. Email: Ebrahimi_ms@cc.iut.ac.ir.

² Agricultural graduate of rural development, Department of Rural Development, Agricultural College, Isfahan University of Technology, Isfahan, 84156-83111, Iran. Email: m.ghaediyani@ag.iut.ac.ir.

organizational commitment index of managers is nearly of 50%. The results of cluster analysis in the field of members' perception of cooperative social responsibility showed that the four variables such as: performance satisfaction, members' participation in cooperative meetings, age and purpose of membership, predicts the members' behavior in separating the cooperative into two groups with strong and weak the CSR. Also, the result of cluster analysis in board of director's organizational commitment showed that the variables such as: level of education, management experience and belief in the non-interference of other institutions in cooperative management, predicts the board of directors organizational commitment behavior in separating into two strong and weak the OC.

Keywords: Agricultural Cooperative, Corporate Social Responsibility, Organizational Commitment.

Resumen: El propósito de este documento es investigar la responsabilidad social empresarial (RSE) y el compromiso organizacional (CO) en las cooperativas agrícolas de Irán. El modelo de investigación del estudio se prueba a través de una encuesta que consultó a 260 encuestados. El método de recolección de datos es utilizar el cuestionario estándar de responsabilidad social empresarial (RSE) basado en el modelo Carol y compromiso organizacional (OC) basado en el modelo Allen-Meyer. La validez de los datos fue confirmada por la prueba de Bartlett y el coeficiente KMO y su confiabilidad fue confirmada por el alfa de Cronbach. La población estadística de este estudio fueron las cooperativas agrícolas administradas por la Organización Cooperativa Rural (RCO) de la provincia de Isfahan en Irán. Los resultados de esta investigación mostraron que, desde el punto de vista de los miembros, la mayor responsabilidad social empresarial se encontraba en la dimensión legal y la menor en la dimensión discrecional según el modelo Carol. Los resultados de la investigación muestran que el índice de compromiso organizacional de los gerentes es casi del 50%. Los resultados del análisis de cluster en el campo de la percepción de los miembros de la responsabilidad social cooperativa mostraron que las cuatro variables tales como: satisfacción de desempeño, participación de los miembros en reuniones cooperativas, edad y propósito de la membresía, predice el comportamiento de los miembros al separar la cooperativa en dos grupos con RSE fuerte y débil. Asimismo, el resultado del análisis de cluster en el compromiso organizacional de la junta directiva mostró que las variables como: nivel de educación, experiencia gerencial y creencia en la no interferencia de otras instituciones en la gestión cooperativa, predice el comportamiento de compromiso organizacional de la junta directiva en la separación en dos, fuertes y débiles el OC.

Palabras clave: Cooperativa Agrícola, Responsabilidad Social Empresarial, Compromiso Organizacional.

1. Introduction

Until now, development scientists seem to have focused on the idea that governments are generally responsible for the development of societies. However, the problems of dwindling resources and competing demand on the part of government have led to a new approach to rural development. This is the multi-stakeholders approach. The essence of multi-stakeholders approach is to ensure that individuals, groups who benefits directly or indirectly from communities should not sit on the fence. Instead, they are morally obliged to also contribute meaningfully to the growth and development of communities (Ademilua *et al.*, 2017). According to the International Cooperatives Association (ICA), there are nearly three million cooperatives with more than 1.2 billion members in the world, in other words, one in six people in the world are cooperative members. They are strong and healthy: the Top 300 cooperatives and mutual report a total turnover of 2.1 trillion USD (World Co-operative Monitor, 2017; ICA, 2016).

The concept and term cooperative was introduced as an economic organizational form in the nineteenth century and is now recognized as the dominant organizational form in the world (Noruzi and Westover, 2010 and Aref, 2011). Agricultural cooperatives have played an important role in rural development through socio-economic and infrastructure of agricultural development. The agricultural cooperatives are considered to be the most important organizations that pay attention and try to support the rural development in general and the agricultural development in special through the activities and services achieved for the sake of farmers (Aref, 2011).

In general, it can be said that cooperatives are organizations in which the formation of self-help groups is based on equity and equality. Cooperatives and other organizations practice social responsibilities in all their activities in order to enhance the credibility of cooperative as democratic and effectiveness institutions in the society. Therefore, cooperatives have an important role in social and economic empowerment of people, especially rural people in any country and community. Also, cooperatives can improve the standard of living of villagers and thus eradicate and reduce poverty, especially in developing countries and underdeveloped contribute significantly (Ademilua *et al.*, 2017). Nevertheless, for the cooperatives, commitment to CSR contributes as an internal tool to make sense of the cooperative and external commitments, or to put cooperative ethics at the service of customers, consumers and the community. CSR is a smart genius

business model. Cooperatives are seeking meaning to associate and recreate their social links with consumers. This is part of the evolution of the business model in contributing to the implementation of a responsible approach.

2. Literature review

The issue of social responsibility and organizational commitment is one of the most important and fundamental issues in the management of organizations and companies. Therefore in the present study, the social responsibilities of agricultural cooperatives as well as organizational commitment in these companies have been examined.

2.1. Corporate social responsibility (CSR)

The principle of corporate social responsibility (CSR) involves varying definitions, with different sets of goals and complex corporate policies, but most importantly, it is about business acknowledging the fact that it is not divorced from its operating society. The underlying assumption of corporate social responsibility (CSR) is that society and business are interdependent, and each partner must be assured of mutual understanding and responsible behavior (Ademilua *et al.*, 2017). The role of business in shaping the future and making proactive contributions to societal development has been recognized and is also being encouraged by society through assurances of cooperation. Depending on society culture, traditions, and era, understanding of companies' social responsibility might vary (Zukauskas *et al.*, 2018). The results of recent research on corporate social responsibility (CSR) have emphasized to companies that the use of CSR strategy can create and strengthen the necessary resources for development and prosperity in society (Imran *et al.*, 2010).

Pavie (2008) defines social responsibility as a set of voluntary actions that the company must promote, such as improvements in social and environmental conditions, and a company's responses to economic and technical issues and legal requirements to generate social and environmental benefits in addition to financial gains.

Specifically, due to high rate of poverty, infrastructural decay, system failure, illiteracy, inflation, unemployment, low standard of living (Less than one dollar a day) malnutrition, in developing countries, there is a growing interest and concern on how businesses should

take the lead in helping to address and solve societal problem particularly in areas where national government have failed to come up with a solution. However, there is growing pressure on corporate and their business to play an effective role in social issues in the developing countries. Therefore, corporate social responsibility (CSR) is an idea or belief in the field of corporate management that is evolving thematically and tries to use this capacity of cooperatives and companies to have a good impact on society.

It is a veritable platform for contributing to sustainable growth and development in areas where corporations operate. Aside from its usage to solve multifarious problems of developments, it has been discovered that CSR is also one major source of company's sustainability. CSR can help to promote a good image of corporate in the society while corporate can provide the necessary support to the people and the society to achieve the goals of sustainable development. Companies that practice CSR enjoy robust relationship in the communities where they operate. In fact, it has been proved that long time profitability of corporate organizations depends on the extent of their visible CSR activities. (Ademilua *et al.*, 2017). To develop sound relationships with employees organizations are using corporate social responsibility (CSR) as a strategic tool (Imran *et al.*, 2010).

In this study, Carroll (1979) CSR definition will be used as this is one of the more commonly referenced CSR definition (Maignan & Ferrell, 1999; Mattila, 2009; Pomeroy & Johnson, 2009; Turker, 2009). Carroll defines CSR as "the social responsibility of business encompasses the economic, legal, ethical and discretionary expectations that society has of organizations at a given point in time". As such, CSR dimensions in this study will follow Carroll's Conceptual Model of Corporate Performance (1979) to include: (1) economic responsibility, (2) legal responsibility, (3) ethical responsibility and (4) discretionary responsibility, to gauge employee's views on their organization's CSR practices.

1. ECONOMIC RESPONSIBILITY

The first corporate responsibility of business is to be a properly functioning economic unit and stay in business (Mattila, 2009). Profitability in the corporate is a fundamental issue and an important criterion for the performance of the sustainability organization. That's why many economic theories dwelled around the topic of profit maximization (Galbreath, 2009). The economic responsibility indicates

that organizations have a duty to be profitable and productive in order to meet the requirements of society in terms of resource utilization and consumption (Collins, 2010).

2. LEGAL RESPONSIBILITY

Legal responsibilities are the expectation of the society on organization or corporate to abide by the law and 'play by the rules of the game' although this can mean additional cost to organization or corporate. (Mattila, 2009). The legal dimensions of SCR states that each organization must operate legally. Although the economic responsibilities of an organization are important, it should be noted that any attempt to fulfill the financial responsibility of an organization must be based on legal standards and criteria. There is much debate in terms of this legal dimension of the SCR because many experts believe that the underlying reason organizations behave socially responsible or act ethically is to avoid unsavory legal consequences (Collins, 2010).

3. ETHICAL RESPONSIBILITY

Ethical responsibility is where organization or corporate need to do what is right, just and fair even when they are not compelled to by the legal framework (Mattila, 2009). The results of the research showed that organizations with a strong ethical culture not only attract customers, suppliers of employees and high quality investors, but also maintain the loyalty of their customers, which is the ethical dimension of responsibility (Collins, 2010). The ethical dimension of the CSR theory specifies that the obligation of an organization or corporate orbits around a collection of commonly understood unwritten codes and societal norms. These codes and norms are thought to be vital to the enduring success and socially responsible conduct of organizations or corporate (Collins, 2010).

4. DISCRETIONARY RESPONSIBILITY

Discretionary responsibility is voluntary activities that are not mandated, not required by law and not even generally expected of businesses in an ethical sense (for example, providing day care center for working mothers and committing to philanthropic donation) (Carroll, 1979). This dimension of corporate social responsibil-

ity includes the charitable activities of an organization. The most effective way to explain the Discretionary Orientation probably is best stated as society's expectation for organizations to express their humanitarian philosophy with donations and volunteer-related actions (Collins, 2010).

2.2. Organizational commitment (OC)

Commitment is "a force that binds an individual to a target (social or non-social) and to a course of action of relevance to that target" (Meyer *et al.*, 2006). Despite the theoretical and practical importance of commitment in an organization, its measurement is difficult (Ademilua *et al.*, 2017). Allen and Meyer (1990) and Meyer and Parfyonova (2010) consider organizational commitment as an attitude of an individual to an organization, which can be an affective attachment to the organization's goals and values (Buchanan, 1974), or an "unconflicted state of internal readiness" (Jussila, Goel, & Tuominen, 2012). Committed employees are considered as critical success factor for any organization (Imran *et al.*, 2010).

Allen and Meyer (1990) conceptualize and measure the commitment in three different components: affective commitment, continuance commitment and normative commitment. Commitment is a multidimensional attitudinal construct. This concept which allows explaining the relationship between an individual with organization or corporate (Meyer *et al.* 2002; Solinger *et al.*, 2008). There are three components to this concept (affective, continuance and normative), (Meyer *et al.* 2002; Cooper-Hakim and Viswesvaran 2005).

1. Affective commitment refers to an individual's identification with and involvement in the organization. Members with a strong affective commitment have affective or emotional attachment to the organization and enjoy the membership. They stay within the organization or corporate because they want to do so. In other words, a member's commitment may be "desired": this is the affective component of the concept which corresponds to an emotional attachment, a feeling of belonging and a wish to remain a member of the organization (Barraud-Didieret *al*, 2012).
2. Normative commitment is obligation-based and is the result from personal internalization of normative pressures. Individuals with high level of normative commitment believe that

- staying within an organization is a “right” and moral thing to do. They feel obliged to stay and ought to do so.
3. Continuance commitment reflects that individuals are aware with the costs associated with leaving the organization. Members with high level of continuance commitment stay within the organization because they need to do so. A member may also concede commitment, this can be attributed to mandatory membership because he or she feels that there is no other choice but to remain a member of the cooperative since leaving it would entail costs and the loss of acquired advantages. This is the continuance component of organizational commitment (Barraud-Didier *et al.*, 2012).

The affective component is believed to be an emotional or affective attachment to an organization, so that the strongly committed person identifies with and enjoy the membership of the organization. The normative component in CSR refers to the employees’ sense of duty to stay in the organization or corporate. The continuance component in CSR corresponds to a lack of choices other than to remain a member of the organization or corporate when leaving it (Ademilua *et al.*, 2017).

2.3. *Research of background*

Zukauskas *et al* (2018) investigated the corporate social responsibility as the organization’s commitment against stakeholders. The result of this research emphasis is often in the practice of corporate social responsibility implementation, attention to one or even several very important activities, which shows that the organization has not yet understood the whole concept of social responsibility in all its dimensions and found it valuable and useful. Therefore has not recognized to improve its organizational performance.

Grashus and Su (2018) reviewed the theoretical and empirical literature of cooperatives and examined issues such as members’ attitudes, cooperative performance, ownership, governance, and cooperatives’ financial capital. The result of this research showed that cooperative membership is found to positively impact price, yield, input adoption, income, and other indicators of member performance. The results of this study emphasize that the inefficiency of cooperatives is mostly due to increased heterogeneity in the attitudes and goals of members, es-

pecially in terms of commitment and participation of members in cooperative activities.

Boudlaie *et al* (2018) investigate the impact of corporate social responsibility and internal marketing on employee turnover intentions, considering the mediating role of organizational commitment. The result of this research revealed that the organizational commitment has a negative impact on employee turnover intentions and also the social responsibility has a positive effect on organizational commitment and also, organizational commitment completely mediates the negative impact of social responsibility.

Nguyen and Yves (2017) investigated the impact of the relationship between corporate social responsibility (CSR) and organizational commitment in the service sector in Vietnam. Results from this research showed that the corporate social responsibility has a positive and significant correlation with organizational commitment.

Gharleghi *et al* (2016), examine the effects of corporate social responsibility (CSR) to employees in Iran. Data collected from 209 employees in 45 small-sized enterprises in Iran. The findings of this study showed that the indirect effect of CSR on employees was on employee participation, so that it was effective in performing their creative work, especially through positive work attitudes and reducing their intention to leave of work.

Rabiey and Gholami(2016) studied the impact of social responsibility on organizational commitment. The result of this research emphasis on the importance of social responsibility and respecting it by organizations can have a positive impact on organizational performance so that it can impact on employees' organizational commitment significantly.

Hao (2015) investigated the cooperative member commitment, trust and social pressure in agricultural cooperatives in China. The result of this research indicated that trust is positively and significant associated with three components of member commitment (affective, continuance and normative).

Barraud-Didieret al (2012) explained the participative behavior of farmers-members of agricultural cooperatives (trust and organizational commitment). Results of this research showed that affective commitment had a mediating role in the relationship between trust and participation in the governance of cooperatives, notwithstanding the cognitive or affective nature of trust.

Bortoleto *et al* (2012) studied the undertaken to determine the effect of social responsibility activities on the loyalty of the members. The results of research indicate, first, that use of special-purpose reserves

for technical, educational and social assistance programs and spending on education and the environment have no significant effect on the loyalty of the cooperative's members. Second, if the cooperative has more capacity to provide quality services to its members, it can be concluded that the level of loyalty of members to cooperatives could be increase.

Imran *et al* (2010), investigated the influence of CSR on employee's organizational commitment and organizational performance in Pakistan. The results of this study showed that there is a positive relationship between CSR actions and organizational commitment of employees, as well as a positive relationship between CSR and organizational performance and in addition a positive relationship between organizational commitment of employees and organizational performance.

3. Methods

The study's research model is tested through a survey consulting 260 respondents from two groups. One, the members of agricultural cooperatives 210 respondents and group tow, the board of directors of agricultural cooperatives 50 respondents. The method of data collection is using the standard questionnaire of cooperatives social responsibility (CSR) based on the Carol model and organizational commitment (OC) based on the Allen-Meyer model. Data validity was confirmed by Bartlett test and KMO coefficient and its reliability was confirmed by Cronbach's alpha. The statistical population of this study was the agricultural cooperatives with managed by the Rural Cooperative Organization (RCO) in Isfahan Province. The total active of RCO was 116 cooperatives. Based on the Cochran sampling formula with a probability accuracy of over 90%, 53 cooperatives were selected. Instead the selections of each board of directors, 2 to 3 members of the cooperative were randomly selected as the second respondent society. We did face-to-face interviews with the chairperson or other officials involved in cooperative management. Data about the cooperative (e.g. number of members, initiation) and members (e.g. household and farm characteristics, such as age, education, farm size and asset investments, and attitude towards cooperatives and their colleagues) were also collected.

Following the more recent organizational commitment literature (Cechin *et al.*, 2013; Solinger, Van Olffen, & Roe, 2008), member com-

mitment is defined as members' attitudinal commitment to the organization (cooperative). Our measurement is based on the well-established three-component model by Allen and Meyer (1990) and Meyer *et al.* (2002).

To measure this specific dimension of corporate social responsibility, we relied on the scale recently developed by Carol. To measure this specific dimension of organizational commitment, we relied on the scale recently developed by Allen-Meyer. For measuring CSR and OC, we adopted from on a 5-point Likert scale (1= strongly disagree and 5= strongly agree). The resulting instrument yielded 24 separate cooperative social responsibility constructs measuring the four bases of economic, legal, ethical and discretionary responsibility. Also the resulting instrument yielded 18 separate commitment constructs measuring the three bases of affective, continuance, and normative commitment. The following three items are examples of the modification: (1) "I feel emotionally attached to my cooperative" (Affective Commitment); (2) "I think I have too few alternatives to consider leaving my cooperative." (Continuance Commitment); and (3) "Jumping from this co-op to other organization seems unethical to me." (Normative commitment). All coefficient alphas are above 0.70. Cronbach's alpha coefficient for CSR was 0.844 and for OC was 0.758. These alphas are acceptable given the early stages of research with these constructs. A confirmatory factor analysis supports these measures and is discussed in the results section.

4. Results

One of the most important principles of cooperatives is the principle of intervention and free participation of members in cooperatives. Therefore, one of the most important questions in the present study was what are the goals or motivations of the members to join the cooperative? (Goal of members to cooperative membership). The results of research showed that about 44% of respondents join the cooperative membership with the aim of buying inputs and selling their products. Also about 27% of respondents to aim of cooperation and group work join the cooperative membership. The results of research showed that about 11% of respondents said they were forced to join a cooperative.

Table 1
Goal of members to cooperative membership

| Goal of membership | Frequency | Percent | Cumulative percentage | Statistics |
|-----------------------|-----------|---------|-----------------------|--------------------|
| Selling the products | 10 | 9.5 | 9.5 | Mod: Buying inputs |
| Buying inputs | 35 | 32.9 | 42.4 | |
| Interest | 24 | 22.7 | 65.1 | |
| Mandatory membership | 11 | 10.5 | 75.6 | |
| Interference of goals | 26 | 24.4 | 100 | |

The results of research showed that members have evaluated the average cooperative social responsibility of 53%. The members' viewpoint, the highest social responsibility of the cooperative was in the legal dimension (60%) and the lowest was in the discretionary dimension (45%) in based on the Carol model.

Table 2
Dimensions of cooperative social responsibility (CSR) in based on the Carol model

| Dimensions | Mean | Sd | C.V |
|---------------|-------|--------|-------|
| Economic | 52.63 | 17.003 | 0.323 |
| Legal | 60.28 | 21.637 | 0.359 |
| Ethical | 53.22 | 19.820 | 0.372 |
| Discretionary | 44.82 | 22.349 | 0.499 |
| CSR | 52.74 | 16.579 | 0.315 |

The research results show that the organizational commitment index of managers is nearly of 47%. This level of organizational commitment of employees was below average. Organizational commitment includes three components: continuous, emotional and normative commitment. Only in the normative commitment component, the level of employee commitment has been reported as average (50%).

Table 3
Dimensions of organizational commitment index (OC).

| Dimensions | Mean | Sd | C.V |
|------------|-------|--------|-------|
| Continuous | 46.99 | 12.016 | 0.256 |
| Emotional | 44.74 | 12.167 | 0.272 |
| Normative | 50.36 | 10.164 | 0.202 |
| OC | 47.36 | 8.294 | 0.175 |

Also the result of cluster analysis in board of director's organizational commitment showed that the variables such as: level of education, management experience and belief in the non-interference of other institutions in cooperative management, predicts the board of directors organizational commitment behavior in separating into two strong and weak the OC.

Table 4
Analytical diagnostic function in the distinguishing variables of classes of committed and non-committed groups (Stepwise)

| Variables | Wilk's Lambda | F | df1 | df2 | sig |
|------------------------------------|---------------|-------|-----|-----|-------|
| Level of education | 0.918 | 4.096 | 1 | 46 | 0.049 |
| Management experience | 0.810 | 5.286 | 1 | 46 | 0.009 |
| Belief in cooperative independence | 0.730 | 5.434 | 1 | 46 | 0.003 |

In the general model, the focal correlation coefficient is equal to 0.520. Therefore, it can be said that 52% of the changes in the organizational commitment variable of the individuals under study are explained by these three variables.

Table 5
Canonical correlation and Wilkes lambda for the model

| | |
|------------------------|--------|
| Eigenvalue | 0.370 |
| Percentage of variance | 100 |
| Cumulative percentage | 100 |
| Canonical correlation | 0.520 |
| Wilks' Lambda | 0.730 |
| Chi-square | 14.024 |
| df | 3 |
| P-value | 0.003 |

The variables of manager's education level, management background and belief in cooperative independence had the highest standard coefficient and this shows the importance of these variables in predicting the behavior of committed managers and separating them from non-committed managers in rural cooperatives.

Table 6
Standard and non-standard coefficients of Canonical detection function

| Variables | Standard coefficients | Non-standard coefficients |
|------------------------------------|-----------------------|---------------------------|
| Constant | – | –4.544 |
| Level of education | 0.786 | 1.113 |
| Management experience | 0.788 | 0.089 |
| Belief in cooperative independence | 0.616 | 0.533 |

$$Z = \text{Constant} + W_1X_1 + W_2X_2 + W_3X_3 + \dots + W_nX_n$$

$$Z = -4.544 + 1.113 (\text{Level of education}) + 0.089 (\text{Management experience}) + 0.533 (\text{Belief in cooperative independence})$$

Also, the research findings show that this model correctly classifies 76.58% of managers with high organizational commitment and 71% of managers with low organizational commitment (non-committed to cooperatives).

Table 7
Classification results to determine the accuracy of segregation

| Classification | G ₁ | G ₂ | Total | Accuracy of segregation |
|---------------------------------|----------------|----------------|-------|-------------------------|
| | Frequency | | | |
| Committed to organization | 20 | 9 | 29 | |
| Uncommitted to the organization | 5 | 16 | 21 | |
| | Percent | | | |
| Committed to organization | 69 | 31 | | |
| Uncommitted to the organization | 23.8 | 76.2 | | 72 |

The results of cluster analysis in the field of members' perception of cooperative social responsibility showed that the four variables such as: performance satisfaction, members participation in cooperative meetings, age and purpose of membership, predicts the members' behavior in separating the cooperative into two groups with strong and weak the CSR.

Table 8
Analytical diagnostic function in the distinguishing variables of classes of CSR

| Variables | Wilk's Lambda | Chi-square | df1 | df2 | sig |
|----------------------|---------------|------------|-----|-----|-------|
| The general equation | 0.598 | 38.350 | 1 | 17 | 0.002 |

In the general model, the focal correlation coefficient is equal to 0.598. Therefore, it can be said that 60% of the changes in the cooperative social responsibility variable of the individuals under study are explained by these variables.

Table 9
Canonical correlation and Wilkes lambda for the model

| | |
|------------------------|-------|
| Eigenvalue | 0.673 |
| Percentage of variance | 100 |
| Cumulative percentage | 100 |
| Canonical correlation | 0.634 |
| Wilks' Lambda | 0.598 |
| Chi-square | 38.35 |
| df | 17 |
| P-value | 0.002 |

The variables of manager's education level, management background and belief in cooperative independence had the highest standard coefficient and this shows the importance of these variables in predicting the behavior of committed managers and separating them from non-committed managers in rural cooperatives.

Table 10
Standard and non-standard coefficients of Canonical detection function

| Variables | Standard coefficients | Non-standard coefficients |
|--|-----------------------|---------------------------|
| Constant | — | -5.718 |
| Age | 0.693 | 0.048 |
| Sex | -0.006 | -0.024 |
| Level of education | 0.047 | 0.049 |
| Agricultural experience | 0.047 | 0.003 |
| The amount of capital | -0.115 | -0.015 |
| Cooperative membership experience | -0.018 | -0.002 |
| The purpose of membership | 0.347 | 0.010 |
| Belief in cooperative independence | 0.146 | 0.141 |
| Attending in cooperative meetings | 0.325 | 0.310 |
| Membership satisfaction in the cooperative | 0.711 | 0.992 |

$$Z = \text{Constant} + W_1X_1 + W_2X_2 + W_3X_3 + \dots + W_nX_n$$

$$Z = -5.718 + 0.048 (\text{Age}) - 0.024 (\text{Sex}) + 0.049 (\text{Level of education}) + 0.003 (\text{Agricultural experience}) - 0.015 (\text{The amount of capital}) - 0.002 (\text{Cooperative membership experience}) + 0.010 (\text{The purpose of membership}) + 0.141 (\text{Belief in cooperative independence}) + 0.310 (\text{Attending in cooperative meetings}) + 0.992 (\text{Membership satisfaction in the cooperative})$$

The variables such as: membership satisfaction in the cooperative, attending in cooperative meetings and belief in cooperative independence had showed the highest standard coefficient and importance of these variables in predicting the cooperative social responsibility in rural cooperatives.

Table 11
Classification results to determine the accuracy of segregation

| Classification | G_1 | G_2 | Total | Accuracy of segregation |
|--------------------------------------|-----------|-------|-------|-------------------------|
| | Frequency | | | |
| Cooperative with high responsibility | 30 | 7 | 37 | |
| Cooperative with low responsibility | 7 | 41 | 48 | |
| | Percent | | | |
| Cooperative with high responsibility | 81.1 | 18.9 | | |
| Cooperative with low responsibility | 14.6 | 85.4 | | 83.5 |

Also, the research findings show that this model correctly classifies 81% of rural cooperatives with high cooperative social responsibility and 85% of rural cooperatives with low cooperative social responsibility.

5. Discussion

By studying agricultural cooperatives in Iran, it can be seen that these cooperatives have been created as a result of structural changes in Iran in the 1940s in the name of general land reform to be a suitable alternative for farm management in the absence of large owners. Most of these cooperatives were created by the government and the membership of farmers in them was mandatory and therefore there was no motivation to empower them. Although farmers have a long history of cooperative membership, their membership is not active membership and therefore does not participate much in

cooperative management and as the results show, they do not participate much even in the meetings of the General Assembly of Cooperatives. Managers of agricultural cooperatives are also people who do not have a proper organizational commitment and therefore have not been able to create an important issue of social responsibility in cooperatives, and in principle, cooperative members do not have this demand from cooperative management due to lack of motivation. The results showed that organizational commitment as an important component in the management of cooperatives depends on the behavior of members, especially their belief in the ability to manage cooperatives independently of the government. These findings are consistent with those of recent studies that found a significant and positive relationship between affective commitment and member's favorable behavior towards the organization (Boudlaie *et al.*, 2018., Rabiey and Gholami, 2016. Peng and Chiu, 2010 and Rezaiean *et al.*, 2010). Therefore, if we want to have successful agricultural cooperatives, our cooperatives must be responsible. It seems that in evaluating agricultural cooperatives, the concept of social responsibility and its four dimensions is not seen and evaluated, so it is suggested in order to make cooperatives more efficient. Agriculture, the concept of corporate social responsibility and of courses its quantitative indicators and criteria as one of the most important areas for evaluating cooperatives to be successful and unsuccessful and designed. We encourage the directors of cooperatives to create the conditions which generate cooperatives' social responsibility because this is a source of affective attachment and favorable behaviors for members of cooperative.

6. References

- ADEMILUA, V.A., Sule, L.A and Adeyeye, A. 2017. "Cooperative Societies and Corporate Social Responsibilities (CSR) Opportunities for Rural Developments in Africa". *Journal of Culture, Society and Development*. 30: 10-14.
- AREF, F. 2011. "Agricultural Cooperatives for Agricultural Development in Iran". *Life Science Journal*. 8: 82-85.
- BARRAUD-DIDIER, V., Henninger, M. and El Akremi, A. 2012. "The Relationship Between Members' Trust and Participation in the Governance of Cooperatives: The Role of Organizational Commitment". *International Food and Agribusiness Management Review* 15(1):1-24.
- BORTOLETO, F., Rogério, D and Costa, D. 2012. "The Importance of Cooperatives' Corporate Social Responsibility to the Loyalty of Members". *Journal of Rural Co-operation*. 40. 198-216.

- BOUDLAIE, H., Boghosian, A and Panjali, H.M. 2018. The impact of corporate social responsibility and internal marketing on employee turnover intentions with the mediating role of organizational commitment, 15(4): 29-44.
- BUANG, Mokhtaruddin, y Asnarulkhadi Abu Samah. 2020. «Systematic review of factors influencing the effectiveness of the co-operative board». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 136, n.º noviembre: e71855. <https://doi.org/10.5209/reve.71855>
- CECHIN, A., Bijman, J., Pascucci, S., and Omta, O. 2013. "Decomposing the Member Relationship in Agricultural Cooperatives: Implications for Commitment". *Agribusiness*, 29(1), 39-61. doi:10.1002/agr.21321.
- COLLINS, S. 2010. "Corporate Social Responsibility and the Future Healthcare Manager". *The Health Care Manager* 29(4): 339-345. doi:10.1097/HCM.0b013e3181fa050e.
- COLOM GORGUES, Antonio, Pilar Cos Sánchez, and Rosa M. Florensa Guiu. 2019. "Agri-food cooperatives in Europe. Dimension, governance and BCG analysis of cooperative societies TOP25 of the EU-28 and TOP10 in Spain". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 130, n.º March: 73-98. <https://doi.org/10.5209/REVE.62811>
- COOPER-HAKIM, A and Chockalingam V. 2005. "The construct of work commitment: testing an integrative framework". *Psychological Bulletin* 131(2): 241-259.
- GALBREATH, J. 2009. "Building corporate social responsibility into strategy", *European Business Review*, Vol. 21 No. 2, pp. 109-127. <https://doi.org/10.1108/09555340910940123>
- GALBREATH, J. 2006. "Corporate social responsibility strategy: Strategic options, global considerations". *Corporate Governance: The international journal of business in society*. 6. 10.1108/14720700610655178.
- GHARLEGHI, B., Afshar Jahanshahi , A and Nawaser, K. 2018. "The Outcomes of Corporate Social Responsibility to Employees: Empirical Evidence from a Developing Country". *Sustainability*, 10, 698.
- GRASHUS, J and Su, Y. 2018. "A review of the empirical literature on farmer cooperatives: performance, ownership and governance, finance and member attitude". *Annals of Public and Cooperative Economics*, 12(4): 77-102.
- HAO, J. 2015. "Cooperative member commitment, trust and social pressure - the role of members' participation in the decision-making". *30th international conference of agricultural economists*, July 28- August 2, Vancouver, Canada.
- HASAN, Ishak, A. Azhari, and M. Shabri Abd. Majid. 2018. "How efficient and productive are co-operatives in Indonesia? Empirical evidence from data envelopment analysis". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 128, n.º June: 149-72. <https://doi.org/10.5209/REVE.60208>
- ICA. 2016. *SUSTAINABILITY REPORTING FOR CO-OPERATIVES: A GUIDEBOOK*, International Cooperative Alliance, March, p.32.
- IMRAN, A., Kashif Ur, R., Syed Irshad, A., Jamil, Y. and Maria, Z. 2010. "Corporate social responsibility influences, employee commitment and organi-

- zational performance". *African Journal of Business Management*. 4(12): 2796-2801.
- JAMALI, D and Mirshak, R. 2007. "Corporate social responsibility (CSR): Theory and practice in a developing country context". *Journal of Business Ethics*, 72:243-262.
- JUSSILA, I., Goel, S and Tuominen, H. 2012. "Member commitment in co-operatives: The utilitarian approach". *Business and Management Research*, 1(3), 9.
- KIM, J. Song, H.J and Lee, C.K. 2016. "Effects of corporate social responsibility and internal marketing on organizational commitment and turnover intentions". *International Journal of Hospitality Management*, N. 55, PP. 25-3.
- MAIGNAN, I., Ferrell, O.C and Hult, T. 1999. "Corporate citizenship: Cultural antecedents and business benefits". *Journal of the Academy of Marketing Science* 27(4): 455-469.
- MATTILA, M. 2009. "Corporate social responsibility and image in organizations: for the insiders or the outsiders?" *Social Responsibility Journal*, 5(4), 540-549.
- MEYER, J.P and Herscovitch, L. 2001. "Commitment in the workplace: Towards a general model". *Human Resource Management Review* 11: 299-326.
- MEYER, J. P and Parfyonova, N. M. 2010. "Normative commitment in the workplace: A theoretical analysis and re-conceptualization". *Human resource management review*, 20(4), 283-294.
- MEYER, J. P., Becker, T. E and Van Dick, R. 2006. "Social identities and commitments at work: Toward an integrative model". *Journal of organizational behavior*, 27(5), 665-683.
- MEYER, J. P., Stanley, D. J., Herscovitch, L and Topolnytsky, L. 2002. "Affective, continuance, and normative commitment to the organization: A meta-analysis of antecedents, correlates, and consequences". *Journal of vocational behavior*, 61(1), 20-52.
- MORY, L., Wirtz, B and Göttel, V. 2016. "Corporate social responsibility strategies and their impact on employees' commitment". *Journal of Strategy and Management*. 9. 172-201. 10.1108/JSMA-12-2014-0097.
- NGUYEN, N.T and Yves, F. 2017. "The Impact of Internal Corporate Social Responsibility on Organizational Commitment: Evidence from Vietnamese Service Firms". *Journal of Asia-Pacific Business*, 18:2, 100-116, DOI: 10.1080/10599231.2017.1309617
- NORUZI, M. R and Westover, J. H. 2010. "Opportunities, Challenges and Employment Relative Advantages in the Cooperative Sector in Iran". *Management Science and Engineering*, 4(3): 10-18.
- NUNES, Francisco G., Luis Manuel Dias Martins, y Albino Lopes. 2020. «Promoting the effectiveness of Social Economy Organisations: a proposal based on identity management». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 135, n.º mayo: e69180. <https://doi.org/10.5209/reve.69180>
- PAVIE, J.J.E. 2008. *Responsabilidade social corporativa e desempenho financeiro: uma meta-análise*. Master's Thesis. Faculdades IBMEC.

- PENG, J.C and Su-Fen, C. 2010. "An integrative model linking feedback environment and organizational citizenship behavior". *The Journal of Social Psychology* 150(6): 582-607.
- POMERING, A and Johnson, L. 2009. "Advertising corporate social responsibility initiatives to communicate corporate image: Inhibiting skepticism to enhance persuasion". *Corporate Communications: An International Journal*, 14, 420-439.
- RABIEY, M.R and Gholami, M. 2016. "Impact of social responsibility of organizational commitment". *Journal of education administration research*, 7(3): 69-98.
- REZAIEAN, A., Givi H.E and Nasrabadi, M.B. 2010. "The relationship between organizational justice and organizational citizenship behaviors: the mediating role of organizational commitment, satisfaction and trust". *Research Journal of Business Management* 4(2): 112-120.
- SOLINGER, O. N., Van Olffen, W., and Roe, R. A. 2008. "Beyond the three-component model of organizational commitment". *Journal of applied psychology*, 93(1), 70.
- SOUSA SILVA, Lindomar De Jesus de, José Olenilson Costa Pinheiro, Endrio Morais dos Santos, Jemima Ismael da Costa, y Gilmar Antonio Meneghetti. 2019. «O cooperativismo como instrumento para a autonomia de comunidades rurais da Amazônia: a experiência dos agricultores extrativistas do município de Lábrea, AM». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 55 (diciembre), 199-226. <https://doi.org/10.18543/baidc-55-2019pp199-226>.
- TURKER, D. 2009. "Measuring Corporate Social Responsibility: A Scale Development Study". *J Bus Ethics*. 85, 411-427.
- WORLD CO-OPERATIVE MONITOR. 2017. *EXPLORING THE CO-OPERATIVE ECONOMY*, Eurisce – ICA.
- ZUKAUSKAS, P., Vveinhardt, J. and Andriukaitienė, R. 2018. *Corporate Social Responsibility as the Organization's Commitment against Stakeholders*. 10.5772/intechopen.70625.

Sinergias entre la estrategia social y económica de la UE y el fomento del cooperativismo y la economía social.

De la crisis financiera a la crisis sanitaria

(Synergies between the social and economic strategy of the EU and the promotion of cooperativism and social economy. From the financial crisis to the sanitary crisis)

Laura Gómez Urquijo¹
Universidad de Deusto (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp285-302>

Recibido: 18.02.2021
Aceptado: 02.08.2021

Sumario: 1. Introducción. 2. Evolución de la estrategia económica y social de la UE en reacción a las crisis financiera y del COVID19. 3. Sistematización de las iniciativas de las instituciones europeas considerando el cooperativismo y/o la economía social. 4. Conclusión. 5. Referencias.

Summary: 1. Introduction. 2. Evolution of the EU's economic and social strategy in reaction to the financial and COVID19 crises. 3. Systematization of the initiatives of the European institutions considering cooperativism and / or the social economy. 4. Conclusion. 5. References.

Resumen: Este artículo aborda en qué medida confluyen la estrategia económica y social de la UE y el fomento del cooperativismo en el período que va desde la crisis de 2008 hasta el estallido de la actual crisis del COVID19. Para ello, se realiza, en primer lugar, un análisis de iniciativas clave en la estrategia económica y social europea para definir un clima favorable o no al cooperativismo. En segundo lugar se lleva a cabo una sistematización de todas las iniciativas o pronunciamientos relevantes de diferentes instituciones de la UE que se refieren de manera directa o indirecta a la economía social y al cooperativismo. Con ello se busca determinar la consideración que se da a estos, y aspectos pendientes.

Palabras clave: Economía social, Cooperativismo, Unión Europea, política social, estrategia económica

Abstract: This article addresses the extent to which the EU's economic and social strategy converge with the promotion of cooperativism in the pe-

¹ Titular de la Cátedra Jean Monnet *EU Legal and Economic Integration for People*.

riod from the 2008 crisis to the outbreak of the current COVID19 crisis. To do this, firstly, an analysis of key initiatives in the European economic and social strategy is provided to define the existence, or not, of a favorable consideration to cooperativism. Second, a systematization of all the relevant initiatives or pronouncements of different EU institutions that refer directly or indirectly to the social economy and cooperativism is carried out. Finally, the analysis aim to discuss its evolution and pending aspects.

Keywords: Social Economy, Cooperativism, European Union, Social policy, Economic Strategy.

1. Introducción

La Unión Europea alude frecuentemente a la economía social refiriéndose no a su sentido estricto sino al concepto más amplio de «economía social de mercado»; esta engloba el modelo económico, que aspira al pleno empleo y al progreso social con un alto nivel de protección, tal y como recoge el artículo 3 de su Tratado de Funcionamiento. A pesar de esa pretendida confluencia de objetivos económicos y sociales, la priorización de la competitividad sobre otras metas es una crítica constante a la UE (Bekker y Klose, 2013). La subordinación de lo social a lo económico fue especialmente señalada durante la crisis financiera de 2008 que dejó un importante incremento del desempleo y la desigualdad (Euzeby, 2009, Semmler, 2013). Aún es pronto para determinar el impacto en la UE de la crisis generada por el COVID19 pero los primeros datos sobre destrucción de empleo, en particular del juvenil, la precariedad de las condiciones laborales y la intensificación de las vulnerabilidades anticipan que esta crisis va ser aún más dañina para la cohesión europea (Malgesini, 2020; Vanhercke *et al.* 2020). Por su parte, las características de las entidades de economía social han sido reconocidas en múltiples ocasiones como especialmente adecuadas para afrontar las crisis, por su mayor sensibilidad a los problemas sociales, en particular al empleo, por dar participación a grupos sociales vulnerables o por su orientación al entorno (Monzón y Chaves 2012:90-96,106-107). Al mismo tiempo, la convergencia de la economía social en sentido estricto con el modelo europeo ha sido ampliamente estudiada (Pezzini, 2000, Chaves y Monzón 2005; Monzón *et al.*, 2010: 9; 14; Alguacil, 2012; CIRIEC Internacional 2016; Social Economy Europe, 2018).

Este artículo se enfoca en la relación entre la economía social de mercado de la UE y la economía social en sentido estricto. El objetivo es analizar en qué medida confluyen la estrategia económica y social de la UE y el fomento del cooperativismo en el período que va desde la crisis de 2008 hasta el estallido de la actual crisis del COVID19. Para ello, se realiza, en primer lugar, un análisis de iniciativas clave en la estrategia económica y social europea para definir un clima favorable o no al cooperativismo. En segundo lugar se lleva a cabo una sistematización de todas las iniciativas o pronunciamientos relevantes de diferentes instituciones de la UE que se refieren de manera directa o indirecta a la economía social y al cooperativismo. Con ello se busca determinar la consideración que se da a estos, cuestiones destacadas y aspectos pendientes.

2. Evolución de la estrategia económica y social de la UE en reacción a las crisis financiera y del COVID19

Comenzamos esta revisión fijándonos en las medidas de la UE desplegadas ante la crisis financiera y definiendo un nuevo marco económico y social. Entre ellas destacamos obviamente la opción de la UE por la disciplina fiscal reforzada como herramienta clave para responder a la crisis de deuda, garantizar a corto plazo la estabilidad del sistema financiero y reforzar un gobierno económico más coordinado (Begg, 2010, European Commission, 2010, Gros *et al.*, 2010, Kapoor, 2010). En la línea apuntada en el modelo de «economía social de mercado» es relevante el lanzamiento de la Estrategia 2020 (Comisión Europea, 2010a) al comienzo de la crisis, definiendo entre sus objetivos el crecimiento integrador, que aspira a una economía con un alto nivel de empleo. A pesar de que esta Estrategia cuantificaba objetivos sociales por primera vez, (referidos a reducción de la pobreza, desempleo o abandono escolar) los objetivos macroeconómicos y las políticas de austeridad pusieron en cuestión la validez de los sistemas de protección social, incapaces de dar respuesta a los retos surgidos. Por otro lado, el *Tratado de Estabilidad, Coordinación y Gobernanza (TECG)* aprobado en 2012, condicionó, además, la recepción de fondos europeos al cumplimiento del equilibrio presupuestario por parte de los gobiernos nacionales. Mientras, en los Estados miembros, se observó con dureza el peso de la austeridad y su impacto en la política social con reducciones de los gastos en educación, subsidios, asistencia social, servicios de salud, etc. (Onaran, Ö. 2010; European Commission, 2013a).

La propia Comisión Europea reconoció que las desigualdades se incrementaron en la UE al ser los grupos más vulnerables quienes vivieron el mayor impacto de los recortes sociales. En diferentes declaraciones e iniciativas institucionales, manifestó que se dirigió una excesiva atención a la relación entre coste y efectividad de la protección social en relación con la consolidación fiscal, en vez de atender al rol de los servicios sociales como redes de seguridad y a sus beneficios económicos a largo plazo. La desafección ciudadana y la toma de conciencia de que la situación podría conducir a la persistencia de disparidades y al deterioro de los fundamentos de la Unión Europea en su conjunto llevó a un replanteamiento de la estrategia, plasmado en la *Comunicación Reforzar la dimensión social de la Unión Económica y Monetaria* (Comisión Europea, 2013). Otros gestos importantes en esa dirección son el Informe de los 5 Presidentes (European Commission, 2015) y la aprobación del Pilar Europeo de Derechos Sociales (European Commission,

2017). Esa evolución favorable hacia una mayor consideración de lo social y del entorno dentro de la estrategia económica se muestra en el plan de acción de la actual Comisión Europea, con el lanzamiento del Pacto Verde (European Commission, 2019) que marca como dimensiones a integrar la sostenibilidad medioambiental, la productividad, la estabilidad macroeconómica y la transición justa.

Ante el estallido de la pandemia, la nueva Estrategia Anual de Crecimiento Sostenible 2021 (European Commission, 2020a), mantiene esas dimensiones y refuerza la de justicia subrayando cómo la crisis ha afectado de nuevo más a los grupos más vulnerables. Así, destaca cómo el proceso de recuperación tiene que ser justo para todos los europeos para evitar desigualdades crecientes, asegurar apoyo a toda la sociedad y contribuir a la cohesión social, económica y territorial. Además, en la formulación actual puede distinguirse que la reacción comunitaria a la crisis del COVID19 ha corregido la dirección tomada anteriormente y priorizado el estímulo económico frente a la estabilidad presupuestaria. Por primera vez, y debido a las excepcionales circunstancias, se activa la cláusula de salvaguarda del Pacto de Estabilidad y Crecimiento, suspendiendo las reglas de disciplina fiscal (Comisión Europea, 2020). La Comisión permite así a los gobiernos llevar a cabo las medidas necesarias para ayudar a sectores y ciudadanos más vulnerables, aunque su déficit sobrepase los límites establecidos en el PEC. Por otro lado, también es reseñable la flexibilidad dada a los Estados para la concesión de ayudas directas o subvenciones a empresas que, debido a las extraordinarias circunstancias vividas, tengan problemas de liquidez. Vemos con ello de nuevo una rápida reacción para inyectar dinero público en la economía e intentar sujetar el empleo, exceptuando una de las reglas claves del mercado interior europeo basado en la férrea defensa de la libre competencia.

Como factor diferencial en el abordaje de la crisis, y potencialmente más favorables para el cooperativismo y el desarrollo empresarial en general, señalamos también la movilización de recursos financieros por parte de las instituciones europeas a un nivel no alcanzado en ningún otro momento de su historia (Darvas, 2020). Así, se eleva del gasto presupuestario hasta el 2% del PIB, se da a la UE la posibilidad de captación de fondos en los mercados financieros y se lanza el marco financiero reforzado Next Generation Europe. Todo ello eleva la capacidad financiera total del presupuesto de la Unión a 1,85 mil millones de euros. Entre otras herramientas nuevas más favorables para paliar las consecuencias sociales de la crisis y apoyar a las empresas, podemos mencionar, por un lado, el Instrumento de Apoyo Temporal para Atenuar los Riesgos de Desempleo en una Emergencia (SURE) dirigido

a financiar los gastos públicos relacionados con el mantenimiento del empleo y con la orientación de ayudar a los trabajadores vulnerables. Asimismo, la iniciativa REACT-EU, instrumento para la Ayuda a la Recuperación para la Cohesión y los Territorios de Europa, asignará fondos en función de la gravedad de las repercusiones socioeconómicas de la crisis teniendo en cuenta la situación socio-económica de los Estados miembros, con indicadores como el nivel de desempleo juvenil. Esto supondrá inversiones para apoyar los sistemas de asistencia sanitaria y el mantenimiento del empleo (en particular, mediante apoyo al empleo juvenil, a PYMES y trabajadores por cuenta propia y también a regímenes de reducción del tiempo de trabajo) (European Commission 2020b, 2020c).

En este contexto destacamos especialmente el Plan de Trabajo 2021 de la Comisión Europea (European Commission 2020d) que incluye entre sus prioridades una economía que trabaje para las personas y asegure que la crisis sanitaria y económica no desemboque en una crisis social. Insiste para ello en el apoyo a las empresas para retener el empleo y también en que el que el Pilar Europeo de Derechos Sociales acompañe la recuperación europea. Y, lo que es más importante dentro del ámbito de nuestro estudio, entre sus acciones clave en ese sentido señala un plan de acción para la economía social.

3. Sistematización de las iniciativas de las instituciones europeas considerando el cooperativismo y/o la economía social

Dentro del marco descrito, estudiamos la posición de la UE en relación a la economía social y el cooperativismo a través del análisis documental siguiendo técnicas cualitativas, particularmente de análisis de contenidos (White, M. & Marsh, E. 2006). Para ello, se han seleccionado documentos emitidos por la Comisión Europea, el Parlamento Europeo y el Comité Económico y Social (CESE) en el periodo fijado (2008-2021) atendiendo, en primer lugar, a su conexión temática con el cooperativismo, o con carácter más amplio, con el conjunto de la economía social. Asimismo, se ha tenido en cuenta la relevancia del documento según su categoría jurídica e impacto (priorizando Comunicaciones de la Comisión, Opiniones del CESE, Informes o Declaraciones institucionales del Parlamento). De acuerdo con ello, se ha llevado a cabo una sistematización de las iniciativas resaltando el principal mensaje que transmiten o consideran en relación con la economía social y el cooperativismo, tal y como se presenta cronológicamente en la Tabla 1.

De acuerdo con este análisis destacamos, en primer lugar, las iniciativas que ponen en valor la contribución de la economía social a la sociedad, con algunas menciones expresas al cooperativismo. Así, el papel de las cooperativas en la integración del mercado laboral y la inclusión social o como fuente de soluciones innovadoras para responder a las demandas sociales se recogen, por ejemplo, en la *Plataforma Europea contra la pobreza* (Comisión Europea 2010b), en la *Agenda de nuevas cualificaciones y empleos* (Comisión Europea 2011), el *Reglamento para el cambio y la innovación social* (European Commission 2011a) o la declaración del CESE (2014) *Desarrollar servicios para la familia a fin de elevar los índices de empleo y fomentar la igualdad entre hombres y mujeres en el trabajo*. Es significativa la progresiva ampliación del rol de la economía social en la visión de las instituciones europeas a la sostenibilidad medioambiental, tal y como señala la Comisión en su estudio *Social enterprises and the social economy going forward* (European Commission 2016). Igualmente, el Parlamento Europeo (2017) señala a estas entidades como un modelo empresarial clave en el desarrollo económico y social en Europa, compartiendo los valores y principios rectores contenidos en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

En segundo lugar, categorizamos aquellas iniciativas de las instituciones europeas en las que podemos subrayar la consideración de la economía social y/o el cooperativismo por su papel como empresas. Aunque también se incluyan en ellas los aspectos mencionados en el apartado anterior relacionados con la contribución al cambio social, se suma la puesta en valor de su papel clave en la construcción de una economía social de mercado «pluralista» (Comisión Europea, 2011b; Parlamento Europeo 2014, CESE 2016). Además, las cooperativas, junto a otras como mutuas y asociaciones, son señaladas como ejemplo de otra forma de emprender. Se resalta su capacidad para fomentar el espíritu empresarial, en especial entre las personas vulnerables y en peligro de exclusión social, fomentando la auto-organización e implicación de los propios beneficiarios (Parlamento Europeo 2011). Por su parte, la reciente propuesta de Reglamento *Programa para el Mercado Único* (European Council 2020) propugna tener en cuenta las necesidades específicas de las PYMES mencionando específicamente entre ellas a las empresas de economía social y, específicamente, a las cooperativas.

Uniendo de nuevo la faceta empresarial y de respuesta a las necesidades sociales podemos resaltar también el papel dado por el Parlamento Europeo a las cooperativas en tiempos de crisis, al combinar la rentabilidad con la solidaridad, crear puestos de trabajo de calidad, reforzar la cohesión social, económica y regional y generar capital social

(Parlamento Europeo, 2013). Se subraya también cómo en la crisis de 2008 las empresas cooperativas, gracias a su modelo empresarial, tuvieron mejores resultados en volumen de negocios y en menor pérdida de empleo (Parlamento Europeo, 2014). Ante la crisis del COVID19 señalamos, en igual sentido, el comunicado realizado por el CESE (2020) *No real reconstruction without civil society* situando expresamente a las cooperativas entre las organizaciones de la sociedad civil imprescindibles para la reconstrucción. Vemos de nuevo la integración de las cooperativas como un elemento más de inclusión, pero también de recuperación económica. Este enfoque permanece en la visión actual de la Comisión Europea, como podemos comprobar en la Carta a los ministros de trabajo del Comisario de Empleo y Derechos Sociales Nicolas Schmit de 23 de abril de 2020 en la que se habla de ese importante papel de la economía social. Llamamos la atención sobre cómo el Comisario urge a dar apoyo a las empresas de economía social para asegurar que tengan acceso a las ayudas desplegadas por la UE y los Estados Miembros ante la crisis de la COVID19.

A pesar de los mensajes positivos lanzados por las instituciones que hemos recogido, es un hecho que la economía social, y el cooperativismo en particular, distan mucho de tener las mismas condiciones, reconocimiento y facilidades para operar en el mercado que otras formas societarias. Por ello, en tercer lugar, agrupamos aquellas iniciativas que urgen sobre la necesidad de reforzar a la economía social y/o al cooperativismo y las condiciones en las que operan dentro de la UE. En este grupo, encontramos las que inciden especialmente en mejorar su visibilidad y a que sea tenido en cuenta de manera transversal en la formulación de políticas y legislación europeas (Comisión Europea, 2011c). Yendo más allá, diversas iniciativas se dirigen a la petición de un «ecosistema» adecuado para las cooperativas, reclamando que se propongan medidas para mejorar sus condiciones; de acuerdo con ello, las cooperativas y el conjunto de empresas de la economía social deberían contar con un marco legislativo más claro y coherente, que tenga debidamente en cuenta la gran diversidad existente entre las entidades de la economía social, así como sus características específicas (Parlamento Europeo 2012). Dentro de la construcción de ese ecosistema un elemento clave repetido va a ser el mejorar las condiciones de financiación para el cooperativismo y la economía social en general, como puede constatarse en la opinión del Comité Económico y Social (2015) *Construir un ecosistema financiero para las empresas sociales*. Esta institución consultiva es especialmente activa en urgir a la Comisión y a los gobiernos nacionales a poner en práctica políticas para desarrollar ese ecosistema que permita la promoción del sector (Comité Económico y

Social Europeo 2013, 2018; European Economic and Social Council, 2018, 2019).

En el camino hacia el desarrollo de ese ecosistema, resulta de especial relevancia el estudio *Social Economy* encargado por el Parlamento Europeo (2016) para poner en valor el rol de la economía social en la UE. Es interesante el que en él se plantean las prioridades de políticas para alcanzar el máximo potencial de las entidades de economía social, atendiendo a los retos de la digitalización económica. Se aborda así la necesidad de permitir una regulación intersectorial y marcos financieros adecuados para las distintas entidades de economía social. En él hay más de 200 menciones a las cooperativas. Esta misma línea es seguida por el Grupos de expertos sobre emprendimiento social de la Comisión (GECES) (Comisión Europea 2016) que hace recomendaciones clave dirigidas a los responsables políticos para apoyar el desarrollo de la economía social y de las empresas que trabajan en este sector como motor capaz de impulsar un crecimiento económico integrador. Centrado en la economía social y las empresas sociales, menciona expresamente a las cooperativas señalando, por ejemplo, que deberían estimularse las operaciones transfronterizas con objeto de que puedan aprovechar todo el potencial que ofrece el mercado interior para ampliar sus actividades. Reclama también el establecimiento de marcos legales y reglamentarios adecuados para estas empresas. Es, a nuestro juicio, el documento que recoge la visión más amplia de un ecosistema que incluya a las cooperativas y sirve de preparación para la elaboración de un plan integral europeo para la economía social.

Como colofón a todo lo recogido hasta el momento subrayamos el *Plan de Acción Europeo de Economía social*, actualmente en elaboración y con su lanzamiento previsto en 2021. En su desarrollo es clave el Intergrupo de Economía social del Parlamento que está participando en el co-diseño con diversas consultas a actores y agentes sociales. Este plan quiere ser una herramienta decisiva para incorporar la economía social de manera sistemática a las diferentes políticas de la UE, en particular para alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible, y se augura como la iniciativa de la Comisión de más impacto hasta el momento para el cooperativismo. Como se ha señalado en el apartado anterior, tiene además el valor de venir incluido en el plan de trabajo de la Comisión de este año 2021 entre las medidas esenciales de reconstrucción ante la crisis. En su concepción aparecen todos los aspectos que hemos mencionado como mensajes clave en relación a la economía social: su papel para dar respuesta a las necesidades sociales, su rol empresarial creando empleos inclusivos y su especial papel para afrontar una crisis. Al mismo tiempo, con ello se refuerza la asunción por parte

de la Comisión de que es necesario emprender acciones que apoyen ese ecosistema financiero y legislativo que permita el desarrollo de este sector (Social Economy Europe, 2018).

Tabla 1

Iniciativas de las instituciones europeas considerando el cooperativismo y/o la economía social (2008-2021)

| Iniciativa | Institución | Principal cuestión aportada o propuesta en relación con la economía social |
|---|--------------------|---|
| Resolución del Parlamento Europeo sobre economía social (2009) | Parlamento Europeo | Los Estados miembros deberían incluir la economía social y, en concreto, cooperativas, en su legislación y políticas |
| Plataforma europea contra la pobreza y la exclusión social (2010) | Comisión Europea | Se compromete con la promoción de la innovación social y el uso de la economía social como instrumentos de inclusión |
| Acta del Mercado Único (2011) | Comisión Europea | Propone iniciativas destinadas al desarrollo del sector de la economía social y de las empresas sociales |
| Iniciativa a favor del emprendimiento social (2011) | Comisión Europea | Plantea la implementación de formas jurídicas que permitan al emprendimiento social aprovechar las ventajas del mercado interior |
| Reglamento para el cambio y la innovación social (2011) | Parlamento Europeo | Las empresas sociales son consideradas como la piedra angular de una economía social de mercado pluralista europea |
| Agenda de nuevas cualificaciones y empleos (2011) | Comisión Europea | Las empresas de economía social son definidas como una fuente de soluciones innovadoras para responder a las demandas sociales |
| Plan de acción para el fomento y desarrollo de la Economía Social en el Partenariado Euro-mediterráneo (2011) | Parlamento Europeo | Las cooperativas como ejemplo de otra forma de emprender y fomentar el espíritu empresarial, en especial entre las personas vulnerables |
| Resolución del Parlamento Europeo sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento social (2012) | Parlamento Europeo | Reclama a la Comisión que proponga medidas para mejorar las condiciones de un ecosistema para las cooperativas |

| Iniciativa | Institución | Principal cuestión aportada o propuesta en relación con la economía social |
|--|-----------------------------------|--|
| Social economy and social enterprises (2013) | Comisión Europea | Las cooperativas como organizaciones que responden a las necesidades sociales y crean nuevas interacciones en la sociedad |
| Resolución sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis (2013) | Parlamento Europeo | Papel esencial de las cooperativas en las crisis al combinar la rentabilidad con la solidaridad y generar capital social |
| Comunicación para la inversión social (2013) | Comisión Europea | El tercer sector es llamado a complementar los esfuerzos públicos para financiar las políticas sociales |
| Paquete de inversiones para la innovación (2013) | Comité Económico y Social Europeo | Reclama más espacio en los programas y proyectos a todos los tipos de empresas pequeñas incluidas las de la economía social |
| For a social dimension of European Economic and Monetary Union (2013) | Comité Económico y Social Europeo | La economía social como recomendación para reforzar la dimensión social de la UE, con mención expresa de la identidad cooperativa |
| Declaración de Estrasburgo (2014) | Parlamento Europeo | Las empresas sociales como vehículo de cohesión social y económica y ayuda para una economía social de mercado pluralista |
| La promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa | Consejo Europeo | Describe a las actividades de la economía social como sostenibles y con un impacto social positivo, contribuyendo al desarrollo económico, social y humano |
| Desarrollar servicios para la familia a fin de elevar los índices de empleo y fomentar la igualdad entre hombres y mujeres en el trabajo (2014). | Comité Económico y Social Europeo | La creación de cooperativas y otras empresas de economía social como arma contra la precariedad laboral |
| Innovación social, redes y comunicación digital (2015) | Comité Económico y Social Europeo | Suprimir los obstáculos a la innovación y a la experimentación social, sosteniendo entre otros al rol de las cooperativas |

| Iniciativa | Institución | Principal cuestión aportada o propuesta en relación con la economía social |
|--|------------------------------------|--|
| Construir un ecosistema financiero para las empresas sociales (2015) | Comité Económico y Social Europeo | Las cooperativas se incluyen expresamente entre las empresas que precisan un ecosistema financiero adecuado |
| La innovación como motor de nuevos modelos empresariales (2016) | Comité Económico y Social Europeo | Necesidad de promover la máxima diversidad de modelos comerciales y empresariales, entre ellos, expresamente a la economía social |
| Social Economy (2016) | Parlamento Europeo | Necesidad de permitir una regulación intersectorial y marcos financieros adecuados para las distintas entidades de economía social |
| El futuro de la economía social y de las empresas que operan en este sector (GECES) (2016) | Comisión Europea | Reclama el establecimiento de marcos legales y reglamentarios adecuados para la economía social, con mención expresa de cooperativas |
| La Unión Europea invierte en el planeta: diez iniciativas en favor de una economía moderna y limpia (2017) | Comisión Europea | Las cooperativas agrícolas son mencionadas como elemento para el crecimiento integrador y sostenible |
| Best practices in public policies regarding the European Social Economy post the economic Crisis (2018) | Consejo Económico y Social Europeo | Reclama políticas públicas para la promoción de las cooperativas, consideradas clave en el desarrollo social |
| Building a European economy for society and people: A social economy for the future of Europe (2019) | Comité Económico y Social Europeo | Pide una política comprensiva para la economía social, incluyendo, en particular, un ecosistema financiero adecuado y la promoción de inversiones estratégicas |
| No real reconstruction without civil society (2020) | Comité Económico y Social Europeo | Sitúa expresamente a las cooperativas entre las organizaciones de la sociedad civil imprescindibles para la reconstrucción tras la crisis |
| Programa para el Mercado único (2020) | Consejo Europeo | Llama a tener en cuenta las necesidades específicas de las PYMEs, entre ellas de las cooperativas, en el mercado interior |
| Plan de Acción Europeo de Economía Social (en elaboración, previsto para 2021) | Comisión Europea | Tiene entre sus objetivos incorporar la economía social de manera sistemática a las diferentes políticas de la UE |

Fuente: elaboración propia con datos de Eur-Lex

4. Conclusión

Comenzábamos este trabajo refiriéndonos a la relación entre el modelo de economía social de mercado que propugna la UE y la economía social en sentido estricto, términos a menudo confundidos o mezclados en el lenguaje comunitario. A lo largo del análisis realizado hemos constatado cómo esa aspiración de economía social de mercado de la UE se ha visto sacudida por las dos crisis, muy seguidas, que afectan a la consecución de los objetivos sociales. La reacción de la UE a la primera crisis pone aún más difícil ese logro y crea un entorno en general desfavorable para el cooperativismo y la economía social en su conjunto por las condiciones de austeridad. Observamos, sin embargo, una evolución positiva en la reacción a la crisis actual donde la opción por las políticas expansivas, la apertura a las ayudas a empresas por parte de los gobiernos, los nuevos fondos para el empleo de los más vulnerables o las ayudas a la cohesión dan un marco europeo más favorable a las empresas. Recordando la señalada advertencia de que estas ayudas deben ser también accesibles a las empresas de economía social, podemos hablar de una mayor sinergia entre este sector y la política europea.

Esa mayor convergencia se observa también, a nuestro juicio, en las iniciativas analizadas. Desde un punto de vista cuantitativo no hay un incremento destacable de menciones al cooperativismo o la economía social tras el fin de la crisis financiera. Sin embargo, sí podemos apuntar que, desde una perspectiva cualitativa, la consideración de este sector es cada vez más sinérgica con el modo en que el sector quiere verse tratado por parte de la UE, es decir, en su consideración como empresa a la vez que como respuesta a las necesidades sociales. Así, aparece crecientemente en el período estudiado la necesidad de promover un ecosistema adecuado para la economía social. Con ello se responde a una larga reivindicación del sector recogiendo particularmente los aspectos legales y financieros. No obstante, hay que mencionar que la involucración de las instituciones en esta cuestión durante el período estudiado ha sido inversa a su capacidad de impulso legislativo. Es decir, es el Comité Económico y Social, de carácter consultivo, el más implicado en peticiones relacionadas con la construcción de ese ecosistema mientras que la Comisión no ha dado respuestas efectivas a esas demandas y a las del Parlamento.

Esta tendencia cambia con la crisis actual, donde encontramos un nuevo aspecto de acercamiento entre la política europea y el movimiento cooperativo en la elaboración del Plan de Acción de la Economía Social. Por un lado, éste recoge en su formulación las reivindicacio-

nes más importantes del sector. Por otro lado, su mencionada inclusión en el Plan de Reconstrucción marca lo que puede ser un punto de inflexión hacia la integración transversal de la economía social en las políticas europeas.

5. Referencias

- ALGUACIL, María Pilar. 2012. «Empresas sociales y políticas europeas: los servicios sociales de interés económico general». *CIRIEC - España. Revista de economía pública, social y cooperativa* 75: 81-104.
- BEGG, Iain. 2010. «Economic and Social Governance in the Making: EU Governance in Flux». *Revue d'intégration européenne* 32, 1: 1-16.
- BEKKER, Sonja and Saskia Klossé. 2013. «EU Governance of Economic and Social Policies: Chances and Challenges for Social Europe». *European Journal of Social Law* 2: 103–20.
- CIRIEC INTERNATIONAL. 2016. *Recent Evolutions of the Social Economy in the European Union*. Brussels: European Economic and Social Committee. <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-17-876-en-n.pdf>
- DARVAS, Zsolt. 2020. «The EU's recovery fund proposals: crisis relief with massive redistribution». *Bruegel Blog*. <https://www.bruegel.org/2020/06/the-eus-recovery-fund-proposals-crisis-relief-with-massive-redistribution/>
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL. 2013. *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el paquete de inversiones para la innovación* COM(2013) 494 final COM(2013) 493 final — 2013/0232 (COD) COM(2013) 495 final
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL. 2014. *Desarrollar servicios para la familia a fin de elevar los índices de empleo y fomentar la igualdad entre hombres y mujeres en el trabajo* (2019/C 110/05) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52018AE2567&from=EN>
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL. 2015. *Construir un ecosistema financiero para las empresas sociales* <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015AE3146&from=EN>
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL. 2016. *La innovación como motor de nuevos modelos empresariales*. (2016/C 303/04). <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52016AE0078&from=ES>
- COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL. 2013. *Dictamen del Comité Económico y Social Europeo sobre el paquete de inversiones para la innovación* COM(2013) 494 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/?uri=CELEX:52013AE4572>
- CHAVES, Rafael y José Luis MONZÓN CAMPOS. 2005. «La Economía Social en la Unión Europea». n.º CESE/COMM/05/2005 <https://www.eesc.europa.eu/resources/docs/qe-30-12-790-es-c.pdf>
- COMISIÓN EUROPEA. 2010a. *Comunicación de la Comisión. Europa 2020. Una estrategia para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*.

- COM (2010): 2020 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52010DC2020&from=ES>
- COMISIÓN EUROPEA. 2010b. *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. La plataforma europea contra la pobreza y la exclusión social: un marco europeo para la cohesión social y territorial*. COM (2010): 758 final. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0758:FIN:ES:PDF>
- COMISIÓN EUROPEA. 2011a. *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Agenda de nuevas cualificaciones y empleos: una contribución europea hacia el pleno empleo*. COM(2010): 682 final. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0682:FIN:ES:PDF>
- COMISIÓN EUROPEA. 2011b. *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Iniciativa a favor del emprendimiento social Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*. COM (2011): 682 final. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0682:FIN:ES:PDF>
- COMISIÓN EUROPEA. 2011c. *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Acta del Mercado Único. Doce prioridades para estimular el crecimiento y reforzar la confianza. Juntos por un nuevo crecimiento*. COM(2011) 206 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011DC0206&from=ES>
- COMISIÓN EUROPEA. 2013. *Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. Reforzar la dimensión social de la Unión Económica y Monetaria*. COM(2013): 690 final. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2013:0690:FIN:ES:PDF>
- COMISIÓN EUROPEA. 2016. *El futuro de la economía social y de las empresas que operan en este sector. Una llamada a la acción del Grupos de expertos sobre emprendimiento social de la Comisión (GECES)*. Bruselas: Comisión Europea.
- COMISIÓN EUROPEA. 2020. *Comunicación de la Comisión al Consejo relativa a la activación de la cláusula general de salvaguardia del Pacto de Estabilidad y Crecimiento*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0123&from=ES>
- CONSEJO EUROPEO. Conclusiones del Consejo de la Unión Europea sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa, SOC 711/EMPL 464
- CHAVES, Rafael y José Luis MONZÓN CAMPOS. 2018. *Best practices in public policies regarding the European Social Economy post the economic crisis. Study*. <https://www.eesc.europa.eu/sites/default/files/files/qe-04-18-002-en-n.pdf>

- EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE. 2019. *Building a European economy for society and people: A social economy for the future of Europe*. <https://www.eesc.europa.eu/en/strasbourg-declaration-2019>
- EUROPEAN COMMISSION. 2010. *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Central Bank, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Reinforcing economic policy coordination*. COM (2010): 250 final. [https://ec.europa.eu/economy_finance/articles/euro/documents/2010-05-12-com\(2010\)250_final.pdf](https://ec.europa.eu/economy_finance/articles/euro/documents/2010-05-12-com(2010)250_final.pdf)
- EUROPEAN COMMISSION. 2011. *Proposal for a regulation of the European parliament and the Council on a European Union Programme for Social Change and Innovation*. COM (2011): 609 final. Bruselas, 6 de octubre de 2011.
- EUROPEAN COMMISSION. 2013a. *Social Investment Package– key facts and figures*. Brussels: European Commission.
- EUROPEAN COMMISSION. 2013b. *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. Strengthening the social dimension of the economic and monetary union*. <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2013:0690:FIN:EN:PDF>
- EUROPEAN COMMISSION. 2015. *Completing Europe's Economic and Monetary Union*. European Commission, Brussels, 2015. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/5-presidents-report_en.pdf
- EUROPEAN COMMISSION. 2016. *Social enterprises and the social economy going forward. A call for action from the Commission Expert Group on Social Entrepreneurship (GECES)*. <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/24501/attachments/1/translations/en/renditions/native>
- EUROPEAN COMMISSION. 2017. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. «Establishing a European Pillar of Social Rights*. COM/2017/0250 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52017DC0250&from=EN>
- EUROPEAN COMMISSION. 2019. *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. The European Green Deal*. COM/2019/640 final. https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:b828d165-1c22-11ea-8c1f-01aa75ed71a1.0002.02/DOC_1&format=PDF
- EUROPEAN COMMISSION. 2020a. *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Central Bank, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank. Annual Sustainable Growth Strategy 2021*. COM(2020)575 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0575&from=en>
- EUROPEAN COMMISSION. 2020b. *Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the Euro-*

- pean and Social Committee and the Committee of the Regions. Europe's moment: Repair and Prepare for the Next Generation.* COM(2020) 456 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020DC0456&from=ES>
- EUROPEAN COMMISSION. 2020c. *Identifying Europe's recovery needs. Commission staff working document.* SWD(2020) 98 final. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:52020SC0098&from=EN>
- EUROPEAN COMMISSION. 2020d. *Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Commission Work Programme 2021. A Union of vitality in a world of fragility.* COM(2020) 690 final. https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:91ce5c0f-12b6-11eb-9a54-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF
- EUROPEAN COUNCIL. 2012. *European Council 28-29 June 2012 Conclusions. Cover Note from the General Secretariat of the Council to Delegations.* https://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/ec/131388.pdf
- EUROPEAN COUNCIL. 2020. *Proposal for a Regulation establishing the Programme for single market, competitiveness of enterprises, including small and medium-sized enterprises, and European statistics and repealing Regulations (EU) No 99/2013, (EU) No 1287/2013, (EU) No 254/2014, (EU) No 258/2014, (EU) No 652/2014 and (EU) 2017/826.*
- EUZEBY, Chantal. 2009. «L'inclusion active: Un impératif européen face à la crise». *Revue du Marche Commun et de l'Union Européenne* 531: 532-540.
- GROS, Daniel and Thomas Mayer. 2010. «How to deal with sovereign default in Europe: Create the European Monetary Fund now!». *CEPS* 202. https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1610303
- KAPOOR, Sony. 2010. *Improving Eurozone Economic Governance.* Foundation for European Progressive Studies, FEPS.
- MALGESINI, Graciela. 2020. *The impact of Covid-19 on people experiencing poverty and vulnerability, Rebuilding Europe with a social heart, Brussels, European Anti-Poverty Network.* https://www.eapn.eu/wp-content/uploads/2020/07/EAPN-EAPN_REPORT_IMPACT_COVID19-4554.pdf
- MONZÓN, José Luis; Antuñano, Isidro y Francisco Marco Serrano. 2010. *Nueva economía 20+20. Economía Social.* Madrid: Fundación EOI.
- MONZÓN, José Luis y Rafael Chaves. 2012. *La Economía Social en la UE.* Bruselas: Comité Económico y Social Europeo.
- ONARAN, Özlem. 2010. «Fiscal Crisis in Europe or a Crisis of Distribution?» *Working Paper Series*, 226. Political Economy Research Institute: University of Massachusetts.
- PARLAMENTO EUROPEO. 2011. *Plan de acción para el fomento y desarrollo de la Economía Social en el Partenariado Euro-mediterráneo. Prioridades y propuestas de la Red Euromediterránea de la Economía Social.*
- PARLAMENTO EUROPEO. 2012. *Resolución del Parlamento Europeo, de 20 de noviembre de 2012, sobre la Iniciativa en favor del emprendimiento social*

- *Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales. (2012/2004(INI))* https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-7-2012-0429_ES.html
- PARLAMENTO EUROPEO. 2013. *Resolución sobre la contribución de las cooperativas a la salida de la crisis (2012/2321(INI))*. https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/TA-7-2013-0301_ES.html
- PARLAMENTO EUROPEO. 2014. *Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de septiembre de 2015 sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo (2014/2236(INI))*. (2017/C 316/26) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/ES/TXT/PDF/?uri=CELEX:52015IP0320&from=ES>
- PEZZINI, Enzo. 2000. «Políticas europeas referentes a la economía social y al empleo». En *Economía Social y Empleo en la Unión Europea*, dirigido por Rafael Chaves *et al.*, 137-179. Valencia: CIRIEC.
- SEMMLER, Willi. 2013. «The Macroeconomics of Austerity in the European Union». *Social research* 80, 3: 883-914.
- SOCIAL ECONOMY EUROPE. 2018. *El futuro de las políticas europeas para la Economía Social: Hacia un Plan de Acción*. Brussels: SEE. http://ciriec.es/wp-content/uploads/2018/11/SEE_Hacia_Plan_Accion_Economia_Social.pdf
- VANHERCKE, Bart; Spasova, Slavina and Boris Fronteddu. 2020. *Social policy in the European Union: state of play 2020. Facing the pandemic. Twenty-first annual report*. Brussels: ETUI. <https://www.etui.org/publications/social-policy-european-union-state-play-2020>
- WHITE, Marylin y Emily Marsh. 2006. «Content Analysis. A Flexible Methodology». *Library Trends* 55, 1: 22.45.

Los fondos de emprendimiento social europeos, ¿una oportunidad para las cooperativas?¹

(European social entrepreneurship funds,
an opportunity for cooperatives?)

Igone Altzelai Uliondo²

Universidad del País Vasco/Euskal-Herriko Unibertsitatea (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp303-338>

Recibido: 16.03.2021

Aceptado: 23.09.2021

Sumario: 1. Introducción. 2. Instrumentos *ad hoc* para la financiación de las empresas de economía social. 2.1 La empresa en cartera admisible. 2.2. La empresa social europea. 3. Algunos ajustes y perspectivas de futuro. 3.1. El Reglamento (UE) 1991/2017. 3.2. El Reglamento delegado (UE) 2019/819. 4. ¿Qué utilidad ofrecen los fondos de emprendimiento social europeos a las cooperativas? 4.1. La cooperativa como *empresa en cartera admisible*. 4.2. La captación de *inversiones admisibles*. 5. Conclusiones. 6. Bibliografía.

Summary: 1. Introduction. 2. *Ad hoc* tools for financing social economy enterprises. 2.1. A qualifying portfolio undertaking. 2.2. The European Social Enterprise. 3. Some adjustments and future prospects. 3.1. Regulation (EU) 1991/2017. 3.2. Commission Delegated Regulation (EU) 2019/819. 4. How useful are European social entrepreneurship funds for cooperatives? 4.1. Cooperatives as qualifying portfolio undertakings. 4.2. Attracting qualifying investments. 5. Conclusions. 6. Bibliography.

Resumen: La limitada capacidad para disponer de fuentes de financiación más allá del crédito bancario constituye un problema que afecta a las empresas sociales y, en particular, a las cooperativas. No obstante, en Europa ha ido emergiendo un mercado de inversores que además de la rentabilidad financiera buscan objetivos de carácter social por lo que, mediante el Reglamento (UE)

¹ El presente trabajo se enmarca en el ámbito del proyecto de investigación titulado «Organizaciones internacionales, Estados y empresas en una sociedad globalizada: nuevos retos para la protección de los derechos humanos» (PPGA 19/41), financiado por la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea, del que es investigador principal Juan José Álvarez Rubio, Catedrático de Derecho Internacional Privado.

² Profesora Agregada de Derecho Mercantil. Email: igone.altzelai@ehu.eus, Orcid <http://orcid.org/0000-0002-0623-5471>

346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos, se procedió a establecer un marco jurídico común para el conjunto de la Unión Europea.

El presente trabajo tiene por objeto analizar la configuración de este instrumento de inversión colectiva que son los fondos de emprendimiento social europeos y observar su aptitud para incentivar la inversión al servicio de las sociedades cooperativas.

Palabras clave: cooperativas, financiación, fondos de emprendimiento social europeos, empresa en cartera admisible, inversión admisible.

Abstract: The limited capability to access sources of finance beyond bank credit is a problem affecting social enterprises, particularly cooperatives. Nevertheless, as investors also pursue social goals and are not only seeking financial returns, a social investment market has been emerging in Europe. This is why the Regulation (EU) 346/2013 on European social entrepreneurship funds has established a common legal framework for the whole Union.

In this paper we will analyse the configuration of these collective investment vehicles, which are the European social entrepreneurship funds, and observe their ability to encourage investments in favour of cooperatives.

Keywords: cooperatives, funding, European Social Entrepreneurship Funds, qualifying portfolio undertaking, qualifying investment.

1. Introducción

Desde hace tiempo, las instituciones europeas vienen prestando especial atención a las particulares necesidades de financiación de las pequeñas y medianas empresas y de las empresas sociales y, por ende, también a la inversión colectiva destinada a ellas³. Precisamente este cauce puede constituir un instrumento muy útil para canalizar el ahorro de los inversores privados y destinarlo a la financiación extrabancaria de estas empresas, habituadas a enfrentarse a especiales dificultades para el acceso al crédito bancario y a la financiación de los grandes gestores de fondos de inversión⁴, más aún tras la crisis financiera de 2007.

Los fondos de inversión son instituciones de inversión colectiva que se conforman como un patrimonio separado, carente de personalidad jurídica y que pertenece a una pluralidad de inversores o partícipes, de forma que estos son copropietarios del fondo en proporción a las participaciones que hayan adquirido. De su gestión y administración se ocupa una sociedad gestora y de la custodia del patrimonio una entidad depositaria. A este respecto, en la regulación de la Unión Europea se distinguen dos grandes categorías de entidades de inversión colectiva: por un lado, los organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM)⁵ y, por otro, los fondos de inversión alternativos (FIA) gestionados por gestores de fondos de inversión alternativos (GFIA) y regulados en la Directiva 2011/61/UE⁶.

Esta Directiva se complementa con cuatro Reglamentos sobre fondos de inversión alternativos específicos: 1) el Reglamento (UE) 345/2013 sobre los fondos de capital riesgo europeos (FCRE)⁷; 2) el

³ Comunicación de la Comisión *Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*, Bruselas 3.3.2010, COM(2010) 2020 final.

⁴ Valcárcel Dueñas, M. (2012, p. 107). Pérez Carrillo, E. (2018, p. 52)

⁵ Regulados por la Directiva 2009/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009, por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM), DOUE 17.11.2009, L 302, en inglés: *Undertakings for Collective Investment in Transferable Securities (UCITS)*.

⁶ Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos (GFIA) y por la que se modifican las Directivas 2003/41/CE y 2009/65/CE y los Reglamentos (CE) 1060/2009 y (UE) 1095/2010 Texto pertinente a efectos del EEE, DOUE de 1.7.2011, L 174, en inglés: *Alternative Investment Fund Managers (AIFM)*.

⁷ Reglamento (UE) 345/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2013, sobre los fondos de capital riesgo europeos, DOCE de 25.4.2013, L 115. En inglés: *European Venture Capital Funds (EuVECA)*

Reglamento (UE) 346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos (FESE)⁸; 3) el Reglamento (UE) 2015/760 sobre los fondos de inversión a largo plazo europeos⁹ y 4) el Reglamento (UE) 2017/1131 sobre fondos del mercado monetario¹⁰.

Los cuatro comparten el objetivo de facilitar la distribución transfronteriza de los citados fondos y ofrecer un elevado nivel de protección a los inversores. Los dos primeros (considerados reglamentos «hermanos» por su estructura casi idéntica) fueron diseñados como instrumentos específicos destinados a las pequeñas y medianas empresas y a empresas sociales respectivamente. Con unos requisitos similares, más simples que los demás fondos de inversión alternativos, fueron creados a fin de excluir de su gestión a las grandes gestoras de fondos y facilitar así la comercialización transfronteriza de estos fondos más pequeños, con el reconocimiento de un *pasaporte europeo* para ellos¹¹. El tipo normativo escogido para regular estas inversiones, el reglamento comunitario, es obligatorio en todos sus elementos y de aplicación directa en todos los Estados miembros, por lo que garantiza el acceso a unas categorías de productos financieros totalmente homogéneas para el conjunto de la Unión Europea.

En este trabajo procederemos a analizar la configuración de este instrumento de inversión colectiva que son los fondos de emprendimiento social europeos (FESE) y a observar cómo pueden operar para incentivar la inversión al servicio de las sociedades cooperativas.

2. Instrumentos *ad hoc* para la financiación de las empresas de economía social

Los datos muestran que los negocios iniciados por emprendedores sociales han aumentado en la mayoría de las regiones del mundo,

⁸ Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2013, sobre los fondos de emprendimiento social europeos, DOCE de 25.4.2013, L 115. En inglés: *European Social Entrepreneurship Funds (EuSEF)*

⁹ Reglamento (UE) 2015/760 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2015, sobre los fondos de inversión a largo plazo europeos, DOCE de 19.5.2015, L 123.

¹⁰ Reglamento (UE) 2017/1131 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017, sobre los fondos del mercado monetario, DOCE de 30.6.2017, L 169.

¹¹ Serrano Sordo, T. (2013, p. 31) crítica con la técnica legislativa empleada, más partidaria de haber optado por aplicar las normas de capital riesgo para facilitar la captación de capital por parte de los fondos de emprendimiento social europeos y regular ambos tipos de fondos en un mismo Reglamento.

según se desprende del Informe Especial de *Global Entrepreneurship Monitor* sobre emprendimiento social de 2016 y de su *Global Report 2019/2020*¹². Cada vez son más las personas que inician negocios con fines sociales, no solo con el fin de obtener beneficios económicos, sino también con el fin de contribuir al bien común de la sociedad. A este respecto, en lo que a los inversores se refiere, crece igualmente el número de los que se no se limitan únicamente a buscar una rentabilidad financiera, sino que persiguen además objetivos de carácter social.

Sin embargo, la financiación, el acceso a una financiación adecuada, constituye un problema sempiterno para muchas PYME¹³ y también para las empresas sociales, generalmente consideradas por los mercados como empresas de mayor riesgo, con unos activos menos adecuados para su uso a modo de garantía. Si bien la vía más habitual de financiación para las empresas en Europa ha sido y sigue siendo la del crédito bancario, es patente el endurecimiento de los requisitos y condiciones por parte de las entidades bancarias, especialmente tras la crisis financiera global, y su menor capacidad para la concesión de financiación a largo plazo. Ante este panorama, se observan algunos cambios hacia un modelo menos dependiente de la financiación bancaria —y también de la financiación pública, dadas sus limitaciones— haciendo un mayor uso de la financiación basada en el mercado de capitales¹⁴. Pero, en este ámbito, las PYME y las empresas de corte social tropiezan con especiales dificultades para atraer el interés de los grandes gestores de fondos de inversión.

Es por ello que las instituciones de la Unión Europea se afanan en el desarrollo de recursos alternativos para la financiación de estas empresas, unos recursos que, a su vez, proporcionen seguridad a los inversores. Entre estas vías de financiación extrabancaria se encuentran los fondos de inversión, instituciones de inversión colectiva que captan el capital en forma de aportaciones para invertirlo de forma conjunta, a

¹² Bosma, N.S. *et al.* (2016), Bosma, N.S. *et al.* (2020). *GEM, Global Entrepreneurship Monitor*, es una red mundial sobre emprendimiento, un observatorio compuesto por equipos de investigadores del ámbito académico y empresarial que estudian el comportamiento de la dinámica emprendedora a través de múltiples variables y generan datos que se publican en informes anuales. Asimismo, Peña, I. *et al.* (2019, p.145), *Informe GEM España 2018-2019*.

¹³ Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones, *Pensar primero a pequeña escala, 'Small Business Act' para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas*, Bruselas, 25.6.2008 COM(2008) 394 final.

¹⁴ Palá Laguna, R. y Cuervo-Arango, C. (2015, p. 86), Rojo Álvarez-Manzaneda, C. (2015, p. 225).

través de instrumentos financieros directos (vg. acciones, bonos y otros valores) o mediante vehículos crediticios específicos.

Ésa es la *ratio* del Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2013 que regula los fondos de emprendimiento social europeos (FESE), el cual se inscribe en el contexto de la *Iniciativa en favor del emprendimiento social* presentada por la Comisión Europea en 2011¹⁵. Con él, las instituciones comunitarias procedieron a la creación de un nuevo tipo de inversión colectiva enfocado a las empresas de la economía social¹⁶. A la vista de un constante aumento de inversores que no se limitan a buscar la rentabilidad financiera, sino que contemplan asimismo objetivos de carácter social, se quiso dar respuesta a determinadas necesidades del mercado de inversión social que ha ido emergiendo en Europa, compuesto en parte por fondos que invierten en empresas sociales. La actividad de estos fondos consiste en proporcionar financiación a estas empresas que contribuyen a hacer frente a problemas y necesidades sociales, por lo que las instituciones comunitarias vieron necesario proporcionar un marco reglamentario común para el conjunto de la Unión.

Este Reglamento tiene por objeto establecer un marco común sobre el uso de la designación de *Fondo de Emprendimiento Social Europeo* (FESE) o *European Social Entrepreneurship Fund* (EuSEF), la composición de la cartera de esos fondos, los destinatarios de sus inversiones, los instrumentos de inversión y las categorías de inversores admisibles para invertir en tales fondos, mediante normas uniformes en la Unión. Se trata de garantizar la confianza de los inversores evitando que los Estados miembros adopten medidas divergentes a escala nacional, lo cual repercutiría directamente de forma negativa en el buen funcionamiento del mercado interior. De lo contrario, los fondos que quisieran desempeñar su actividad en toda la Unión Europea estarían sujetos a normas diferentes en los distintos Estados miembros. Es evidente que la diversidad en torno a estos aspectos básicos crearía confusión acerca de las propuestas de inversión ligadas a estos fondos y ello dificultaría a los inversores la comparación entre las

¹⁵ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*, Bruselas, 25.10.2011 COM(2011) 682 final.

¹⁶ Valcárcel Dueñas, M. (2012, p. 107). Serrano Sordo, T. (2013, p. 33) considera los fondos de emprendimiento social europeos como una modalidad de capital riesgo filantrópico.

propuestas de inversión de los distintos fondos de emprendimiento social. Por consiguiente, el Reglamento (UE) 346/2013 responde a la necesidad de eliminar obstáculos a la captación transfronteriza de capital por parte de los fondos de emprendimiento social europeos admisibles y de evitar el surgimiento de otros posibles obstáculos en ese mercado de inversión social.

2.1. *La empresa en cartera admisible*

Ante el panorama descrito, el Reglamento (UE) 346/2013 crea una tipología específica de vehículos de inversión, cuyos activos son seleccionados, no solamente con parámetros económicos, sino también teniendo en cuenta su utilidad social. Al efecto, establece los criterios para determinar la política de inversión de esos fondos, definiendo cuáles son las *inversiones admisibles* y, por tanto, cuáles pueden beneficiarse de ser calificados como *fondos de emprendimiento social europeos* (FESE) (o *European Social Entrepreneurship Fund, EuSEF*) y comercializarse con esa denominación. Regula las formas válidas para realizar dichas inversiones, las normas de conducta, de registro, de comercialización, su informe anual, la información previa que ha de entregarse a los potenciales inversores, etc.¹⁷ Para ser *admisibles*¹⁸ deben invertir al menos el 70% de su patrimonio en las que denomina *empresas en cartera admisibles*, cuya definición resulta clave por tratarse de las potenciales empresas destinatarias de sus inversiones.

De forma preliminar, cabe señalar al respecto que el emprendimiento social es un fenómeno en auge que también atrae un interés creciente por parte de la comunidad científica en diversos campos de conocimiento. En el ámbito económico, donde son numerosas las aportaciones doctrinales a este respecto¹⁹, los estudios constatan, entre otras cuestiones, la tendencia de las organizaciones no lucrativas a abandonar sus formas tradicionales de financiación y a acoger fórmulas más propias de las empresas lucrativas²⁰. Ello parece deberse, en cierta medida, al aumento de la rivalidad para obtener fondos, pero a su vez hace que su dependencia de las donaciones y de sus benefactores sea menor. Los economistas han puesto de manifiesto que el emprendimiento social no es algo necesariamente propio de las or-

¹⁷ Cámara Largo, A.O. (2013, p. 154).

¹⁸ Reglamento (UE) 346/2013, artículo 3.1.b) i).

¹⁹ Moreira, P. y Urriolagoitia, L. (2011, p. 19).

²⁰ Dees, J.G. (1998, p. 59).

ganizaciones no lucrativas, sino que es factible combinar los métodos empresariales clásicos y los de las organizaciones no lucrativas para crear valor social²¹.

En el ámbito jurídico, por su parte, puede hablarse de una tradición europea en torno a la empresa social, en la que ha habido un amplio debate acerca de las diversas tipologías. No obstante, en los últimos años asistimos a una mayor concreción en normas y en fórmulas legales, también a nivel de la Unión Europea. Es en este contexto, donde el Reglamento (UE) 346/2013 (en su art. 3.1.d) define la noción de *empresa en cartera admisible* destinataria de estos fondos sobre la base de tres condiciones necesarias.

En primer lugar, debe tener como objetivo primordial la consecución de un impacto social positivo y medible, que debe estar recogido en su escritura de constitución, en sus estatutos o en cualquier otro reglamento o documento constitutivo de la empresa, siempre que esta: i) proporcione servicios o bienes a personas vulnerables, marginadas, desfavorecidas o excluidas; ii) emplee un método de producción de bienes o servicios que represente su objetivo social, o iii) proporcione ayuda financiera exclusivamente a las empresas sociales tal y como se definen en los dos apartados anteriores.

En segundo lugar, se exige que la empresa *utilice sus beneficios principalmente para la consecución de su objetivo social primordial*, igualmente de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro reglamento o documento constitutivo. En estos reglamentos o documentos constitutivos de la empresa deben definirse los procedimientos y normas que regulen todas las circunstancias en las que se repartan beneficios a los accionistas y propietarios y debe garantizarse en todo caso que el reparto de beneficios no vulnere su objetivo primordial.

En tercer lugar, se requiere que la empresa en cuestión sea objeto de una gestión responsable y transparente y, en especial, que involucre a los empleados, los clientes y los interesados afectados por su actividad.

Estos son los contornos que marca el Reglamento (UE) 346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos para la *empresa en cartera admisible*. Como veremos, son unas condiciones que (con alguna pequeña matización) coinciden con los caracteres tipológicos que definen la noción de *empresa social europea*.

²¹ Dees, J. G. y Anderson, B. (2006, pp. 39 ss.), Defourny, J. y Nyssens, M. (2008).

2.2. La empresa social europea

Lo cierto es que las estrategias de corte social que desarrollan las empresas pueden variar enormemente dependiendo de su alcance o envergadura. Muchas se limitan a realizar actos altruistas aislados²² y son también numerosas las que implantan estrategias de responsabilidad social empresarial, pero hay un tercer grupo que se constituyen como *empresas sociales*. Todas estas fórmulas buscan obtener un impacto social positivo, contribuir a resolver o a paliar problemas sociales²³. Pero es evidente que difieren de forma significativa en su grado de implicación y compromiso con la sociedad. Esta diversidad es algo que ha preocupado persistentemente a las instituciones europeas, por lo que la Comisión Europea, mediante sendas comunicaciones de 25 de octubre de 2011, distinguió claramente dos ámbitos diferenciados: el referido a la responsabilidad social de las empresas²⁴ y el relativo a las empresas sociales (*vid. la Iniciativa a favor del emprendimiento social*, en adelante, *Iniciativa*)²⁵

Multitud de empresas tratan de vincular su actividad con la sociedad como factor de competitividad²⁶, por lo que asumen unos estándares más elevados en materias sociales y medioambientales y en las relaciones con sus interlocutores (*stakeholders*) con el fin de mejorar su posición en el mercado. Ésa es la finalidad de la *responsabilidad social empresarial*, pero no así de las *empresas sociales*. Para estas su objetivo principal consiste en tener una incidencia social que se antepone al hecho de generar beneficios para sus propietarios o socios²⁷. Por tanto, esta distinción entre la empresa social y la empresa socialmente responsable es básica, pues el grado de compromiso con la sociedad de una y de otra no están al mismo nivel²⁸.

²² Paz-Ares, C. (2007, p. 150).

²³ *In extenso* Chavez, R. y Monzón, J.L. (2018, p. 5).

²⁴ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, *Estrategia renovada de la UE para 2011-14 sobre la responsabilidad social de las empresas*, Bruselas 25.10.2011, COM(2011) 681 final.

²⁵ Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones. *Iniciativa a favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*, Bruselas, 25.10.2011, COM(2011) 682 final, p. 4.

²⁶ Altzelai Uliondo, I. y Terradillos Ormaetxea, E. (2012)

²⁷ *Iniciativa*, p. 4.

²⁸ Saatci, E.Y. y Urper, C. (2013), asimismo Altzelai Uliondo, I. (2017, p. 25).

Por lo que respecta a las *empresas sociales*, estas presentan diversidad de tamaños, modos de organización y formas jurídicas en los países de la Unión Europea²⁹ y por ello sus instituciones se esfuerzan en consensuar una definición armonizada³⁰. Así, en la citada *Iniciativa* (sin carácter normativo por tratarse de una Comunicación de la Comisión) se define la *empresa social* sobre la base de tres elementos o cualidades necesarias, a saber: 1) un objetivo social de interés común que constituye la razón de ser de la actividad económica que desarrollan; 2) la reinversión de sus beneficios principalmente en la realización de ese objetivo social y 3) una organización o régimen de propiedad basado en principios democráticos o participativos u orientados a la justicia social³¹. Ante un panorama absolutamente heterogéneo de tipos y figuras en los Estados miembros, la Comisión Europea opta, de este modo, por evitar cualquier referencia a la forma jurídica, lo cual resultaría tremendamente complicado y problemático. En su lugar, articula una definición apta para acoger la realidad plural de esa fenomenología tan diversa, focalizando la atención sobre los caracteres que considera comunes a todos los tipos de empresas sociales³². Pues bien, como puede observarse, éste es precisamente el modelo que sigue el Reglamento (UE) 346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos (art. 3.1.d) para definir la noción de *empresa en cartera admisible*.

Esa misma definición de *empresa social*, con alguna matización, se recoge igualmente en el Reglamento (UE) 1296/2013 para el empleo y la innovación social (EaSI)³³ (art. 2), donde se entiende como tal aquella empresa que, independientemente de su forma jurídica, presenta las siguientes características:

²⁹ European Commission, *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Bruselas, 2015.

³⁰ Chaves Ávila, R. y Monzón Campos, J.L. (2002, P. 248).

³¹ Enciso, M.; Gómez Urquijo, M. y Mugarra, A. (2012, p. 74).

³² Este modelo de definición constituye un sistema ya probado en otros lares. En 2002, el Gobierno Británico puso en marcha *Social Enterprise: a strategy for success*, una estrategia para el impulso de la empresa social configurada sobre la exigencia de dos requisitos básicos: 1) tener unos objetivos de carácter social y 2) que los beneficios sean en su mayor parte reinvertidos en la empresa o en la sociedad. *Vid.* UK Government (2002) y UK Government (2011).

³³ Reglamento (UE) N.º 1296/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, relativo a un Programa de la Unión Europea para el empleo y la innovación social y por el que se modifica la Decisión n.º 283/2010/UE, por la que se establece un instrumento europeo de micro financiación para el empleo y la inclusión social, DOUE de 20.12.2013, L 347. Se conoce como «EaSI», por las siglas de su denominación en inglés *European Union Programme for Employment and Social Innovation*.

- a) *de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro documento constitutivo de la empresa, tiene como objetivo primordial la consecución de impactos sociales mensurables y positivos en lugar de generar beneficios para sus propietarios, socios y accionistas, y que:*
 - i) *ofrece servicios o bienes con un elevado rendimiento social, y/o*
 - ii) *emplea un método de producción de bienes o servicios que represente su objetivo social;*
- b) *utiliza sus beneficios, en primer lugar, para la consecución de su objetivo primordial, y ha implantado procedimientos y normas predefinidos que regulan cualquier reparto de beneficios a los accionistas y propietarios, con el fin de garantizar que dicho reparto no vaya en detrimento de su objetivo primordial; y*
- c) *está gestionada de forma empresarial, transparente y sujeta a rendición de cuentas, en especial, fomentando la participación de los empleados, los clientes o los interesados afectados por su actividad empresarial.*

Concretamente, esta definición reviste especial relevancia ya que el Consejo de la Unión Europea de 2015, dedicado de forma monográfica a la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa, estableció que el concepto de *empresa social* había de entenderse de igual manera que en el Reglamento (UE) 1296/2013 sobre el empleo y la innovación social³⁴. Así pues, representa el modelo que se está consolidando para el conjunto de la Unión Europea³⁵. Ello no implica necesariamente que los sistemas y los criterios definidores de las empresas sociales de los Estados miembros deban ser plenamente coincidentes, pero sí al menos compatibles con este modelo. Éste se erige en patrón de referencia para todos ellos, en la categoría jurídica identificativa de la empresa social³⁶.

Este esquema configurador de la empresa social sobre la base de unos pocos caracteres fundamentales le confiere la ventaja de la flexibilidad³⁷, lo que le permite abarcar diversidad de tipos de empresas, con independencia de su forma jurídica. Se espera que ello pueda contribuir, asimismo, a facilitar una mayor capacidad para atraer capital de

³⁴ Conclusión n. 8.

³⁵ Altzelai Uliondo, I. (2016, p. 23).

³⁶ Fajardo García, G.I. (2019, p. 10).

³⁷ Moreno Serrano, E. (2017, p. 374), Fici, A. (2020, p. 177)

riesgo hacia un sector especialmente afectado por las dificultades de financiación y ayudar así a su desarrollo³⁸.

En esta labor, las instituciones siguen adelante en la configuración de un marco jurídico *ad hoc* a escala de la Unión Europea. Desde 2016 está en curso la iniciativa legislativa del Parlamento Europeo para la aprobación de un estatuto para las empresas sociales³⁹, con apoyo en informes⁴⁰ y trabajos preparatorios⁴¹ que sugieren la creación de una etiqueta de la Unión Europea, a fin de proporcionarles una mayor visibilidad, facilitarles oportunidades de acceso a la financiación y mejorar su movilidad dentro de la Unión.

El Parlamento Europeo aprobó en su Resolución, de 5 de julio de 2018, las recomendaciones destinadas a la Comisión sobre un *Estatuto para las empresas sociales y solidarias*⁴², donde reconoce la diversidad de acepciones del término *empresa social* y las notables diferencias entre los ordenamientos jurídicos de los Estados miembros. Por ello solicita a la Comisión que presente las propuestas legislativas adecuadas para introducir una etiqueta de *Empresa Social Europea (European Social Enterprise, ESE)* con unos criterios y requisitos jurídicos claros para su obtención y conservación, sobre la base del modelo trazado en la *Iniciativa* y la definición de contenida en el Reglamento (UE) 1296/2013. Entiende que una etiqueta así, reconocida en el conjunto de Estados miembros de la Unión, servirá para poner de relieve las características específicas de estas empresas y su impacto social, aumentar su visibilidad y estimular las inversiones. Estima que pueda contribuir a facilitar el acceso a la financiación y al mercado único o a otros Estados miembros, respetando al mismo tiempo los diferentes marcos y formas jurídicas de los Estados.

Por todo ello, es de esperar que la concepción de *Empresa Social Europea* que se adopte al final de este proceso tenga una incidencia

³⁸ Fici *Ibidem*, p. 187.

³⁹ Iniciativa del Parlamento Europeo 2016/2237 (INI) y Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo 2014/2236 (INI), DOUE de 22.9.2017, C 316.

⁴⁰ Fici, A. (2017), Moreno Serrano, E. (2017), p. 375).

⁴¹ Thirion, E. (2017)

⁴² Parlamento Europeo, P8_TA(2018)0317, *Estatuto para las empresas sociales y solidarias*. Resolución del Parlamento Europeo, de 5 de julio de 2018, con recomendaciones destinadas a la Comisión sobre un estatuto para las empresas sociales y solidarias 2016/2237 (INL). *Vid.* asimismo, el Informe con la propuesta de resolución del Parlamento Europeo de 27.6.2018, A8-0231/2018. Fajardo García, G.I. (2019), p. 13) se sorprende de esta referencia a la «economía social y solidaria», cuando tradicionalmente el Parlamento Europeo ha considerado ambos conceptos como equivalentes.

directa sobre la noción de *empresa en cartera admisible* circunscrita al ámbito de los fondos de emprendimiento social europeos⁴³.

3. Algunos ajustes y perspectivas de futuro

Es indudable que el Reglamento (UE) 346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos constituye una muestra significativa del interés de las instituciones en la diversificación de las fuentes de financiación para las empresas sociales. Junto con el Reglamento (UE) 345/2013 sobre fondos de capital riesgo europeos, ambos introdujeron el llamado *pasaporte europeo* que otorgaba a dichos tipos de patrimonio la posibilidad de comercializar fondos bajo esas denominaciones de forma transfronteriza, a través de pequeños gestores, con el fin de captar capital disponible para la inversión en empresas sociales y PYME. De este modo, estos reglamentos, junto con los correspondientes Reglamentos de Ejecución⁴⁴, trataron de conformar un marco normativo atractivo para promover esos tipos de inversiones⁴⁵.

Sin embargo, su reforma se abordó antes de las fechas previstas en ellos. Poco después de la entrada en vigor del Reglamento (UE) 346/2013 se advirtieron algunos problemas operativos, por lo que, en 2015, la Comisión Europea puso en marcha una consulta pública. Sobre esa base, elaboró algunas propuestas que concluyeron con la aprobación del Reglamento (UE) 2017/1991 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2017, por el que se modifica el Reglamento (UE) 345/2013, sobre los fondos de capital riesgo europeos y el Reglamento (UE) 346/2013, sobre los fondos de emprendimiento social europeos (*DOUE* L 293 de 10.11.2017).

Finalmente, este marco jurídico a escala de la Unión Europea culmina con el Reglamento Delegado (UE) 2019/819 de la Comisión, de 1 de febrero de 2019, por el que se completa el Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que res-

⁴³ Serrano Sordo, T. (2013, p. 39) muestra su preocupación ante el riesgo de inclusión bajo este concepto de fórmulas empresariales cuyo objetivo sea el de maximizar el beneficio empresarial.

⁴⁴ El Reglamento de Ejecución (UE) 593/2014 y el Reglamento de Ejecución (UE) 594/2014, ambos de la Comisión (publicados en el *DOUE* L 165 de 4.6.2014) establecen las normas técnicas relativas al formato de notificación de los FCRE y de los FESE, respectivamente, tanto para las notificaciones entre las autoridades competentes de los Estados miembros de origen y acogida de dichos fondos, como para las notificaciones pertinentes a la Autoridad Europea de Valores y Mercados.

⁴⁵ Pérez Carrillo, E. (2018, p. 55).

pecta a los conflictos de intereses, la medición del impacto social y la información a los inversores en el ámbito de los fondos de emprendimiento social europeos (DOUE L 134, de 22.5.2019).

3.1. *El reglamento (UE) 1991/2017*

Los resultados de la consulta pública llevada a cabo por la Comisión Europea acerca del Reglamento (UE) 346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos (y el Reglamento (UE) 345/2013, sobre los fondos de capital riesgo europeos)⁴⁶ evidenciaron varios factores que frenaban el desarrollo previsto para esos fondos. Se observó que la pretendida simplificación de los requisitos, en realidad, no era tal. Por otra parte, la idea de excluir las grandes gestoras no resultaba positiva para la consecución de los objetivos propuestos. Tampoco los Estados miembros ayudaban a facilitar la operatividad transfronteriza de los FESE⁴⁷. Así pues, con la mirada puesta en la mejora de estos aspectos problemáticos, la Comisión Europea elaboró algunas propuestas que concluyeron con la aprobación del Reglamento (UE) 1991/2017 de modificación de los reglamentos referidos⁴⁸.

Uno de los principales objetivos de este nuevo Reglamento fue el de ampliar el ámbito de aplicación de los anteriores. A tal fin, se extendió la gama de gestores autorizados para comercializar y gestionar los fondos de capital riesgo europeos (FCRE) y los fondos de emprendimiento social europeos (FESE) incluyendo a los grandes gestores de fondos, inicialmente excluidos. El mencionado *pasaporte europeo* estaba disponible solo para gestores de fondos pequeños (para los que gestionaban una cartera conjunta de activos inferiores a 500 millones de euros) que normalmente no pueden beneficiarse del pasaporte previsto en la Directiva 2011/61/UE relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos (GFIA) (o *AIFM Directive*). Sin embargo, se observó que los grandes gestores autorizados bajo esta Directiva deseaban también poder constituir, gestionar y comercializar los FCRE (*EuVECA*)

⁴⁶ European Commission, *Public consultation on the review of the European Venture Capital Funds (EuVECA) and European Social Entrepreneurship Funds (EuSEF) regulations*, 2015 en: https://ec.europa.eu/finance/consultations/2015/venture-capital-funds/index_en.htm

⁴⁷ Valcárcel Dueñas, M. (2017, p. 21). Pérez Carrillo, E. (2018, p. 54)

⁴⁸ Reglamento (UE) 2017/1991 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2017, entró en vigor el 1 de marzo de 2018. La propuesta de modificación de los reglamentos y otros documentos están disponibles en: https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/growth-and-investment/investment-funds_en

y FESE (*EuSEF*) por lo que se incluyeron en su ámbito de aplicación (art. 1.1 y 2.1 Reglamento (UE) 1991/2017). Se optó por permitir utilizar las designaciones FCRE (*EuVECA*) y FESE (*EuSEF*) a los gestores de organismos de inversión colectiva autorizados en virtud de la Directiva 2011/61/UE⁴⁹, bajo la condición de cumplir el deber de respetar el límite máximo del 30% para las inversiones no admisibles, así como las demás normas sobre inversiones admisibles, sobre la información específica para los inversores, sobre notificaciones, etc.

Asimismo, se ampliaron los parámetros de inversión flexibilizando los requisitos anteriores. El Reglamento (UE) 2017/1991 incrementó la gama de empresas susceptibles de recibir inversiones de los fondos de emprendimiento social admisibles mediante la ampliación de la definición del concepto de *impacto social positivo*⁵⁰. El Reglamento (UE) 346/2013, en su artículo 3.1.d) inciso ii) relativo a la *empresa en cartera admisible*, exigía que esta tuviera como objetivo primordial la consecución de un *impacto social positivo y medible*, que debe estar recogido en su escritura de constitución, en sus estatutos o en cualquier otro reglamento o documento constitutivo de la empresa, siempre que esta:

- *proporcione servicios o bienes a personas vulnerables, marginadas, desfavorecidas o excluidas*
- *emplee un método de producción de bienes o servicios que represente su objetivo social, o*
- *proporcione ayuda financiera exclusivamente a las empresas sociales tal y como se definen en los dos apartados anteriores.*

Con el Reglamento (UE) 1991/2017 (art. 2.2.a) inciso ii) se modificó el anterior precepto exigiendo que la *empresa en cartera admisible* tenga como objetivo primordial la consecución de un *impacto social positivo y cuantificable*, de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro reglamento o documento constitutivo de la empresa, siempre que esta:

⁴⁹ *Vid.* Directiva 2011/61/UE, artículo 6 sobre las condiciones de acceso a la actividad de los gestores de fondos de inversión alternativos (GFIA). Por lo tanto, ahora, la base de datos central de la Autoridad Europea de Valores y Mercados (AEVM), de conformidad con los Reglamentos (UE) 345/2013 y (UE) 346/2013, también debe incluir toda la información relativa a los fondos de capital riesgo admisibles y los fondos de emprendimiento social admisibles gestionados y comercializados por los citados gestores.

⁵⁰ Por otro lado, también se ampliaron los activos admisibles para los FCRE, de manera que se pueda invertir en pequeñas empresas de capitalización media y PYMEs que cotizan en los mercados destinados a financiar el crecimiento de este tipo de empresas.

- *ofrezca servicios o bienes con un elevado rendimiento social*
- *emplee un método de producción de bienes o servicios que represente su objetivo social,*
- *proporcione ayuda financiera exclusivamente a las empresas sociales tal como se definen en los dos guiones anteriores.*

De este modo, se ha extendido el ámbito de aplicación de los fondos de emprendimiento social europeos, ensanchando el concepto de *empresa en cartera admisible* para recibir las inversiones de tales fondos. En opinión de algunos, esta concepción amplia del objetivo primordial de carácter social exigido para estas empresas permite abarcar todas aquellas que cuenten con políticas y apliquen estrategias de responsabilidad social empresarial reflejadas en sus estatutos sociales o documentos constitutivos⁵¹.

Sin embargo, en nuestra opinión, a este respecto debemos recordar el celo de las instituciones europeas en preservar la distinción entre la empresa socialmente responsable y la *empresa social*⁵², a la que se asimila la *empresa en cartera admisible* (*Supra* 2). No olvidemos que el ensanchamiento de la noción de *impacto social positivo* incide tan solo en uno de sus elementos tipológicos, concretamente, en el objetivo primordial de carácter social. Pero, al igual que la *empresa social* (art. 2, Reglamento (UE) 1296/2013), la *empresa en cartera admisible* debe reunir, además, otras dos condiciones: debe utilizar sus beneficios principalmente en la consecución de su objetivo primordial y debe contar con una gestión responsable y transparente, involucrando a empleados, clientes e interesados afectados (*vid.* art. 3.d) ii, iii y iv, Reglamento (UE) 346/2013). Pues bien, éste no es el caso de las empresas socialmente responsables que se limitan a desarrollar estrategias de responsabilidad social (*Supra* 2.2), por lo que el reflejo de estas políticas y estrategias en sus estatutos sociales o documentos constitutivos no basta por sí solo para acceder a la calificación jurídica de *empresa en cartera admisible*.

Lo que sí cabe suponer es que esta ampliación puede no ser la definitiva⁵³, a la vista de un próximo *Estatuto de la empresa social europea* actualmente en fase de elaboración. Tal vez, no sea desatinado prever una mayor flexibilización también de esos otros dos elementos que la caracterizan, del requisito de la reinversión de los beneficios y de la gestión con arreglo a criterios de gobernanza democrática. Habrá que

⁵¹ Pérez Carrillo, E. (2018, p. 63).

⁵² Altzelai Ulliondo, I. (2020, p. 105).

⁵³ Pérez Carrillo, E. (2018, p. 63).

esperar a su redacción final, ya que podría comportar ulteriores ajustes en la noción de *empresa en cartera admisible*.

Otro de los objetivos del Reglamento (UE) 1991/2017 fue el de reducir la exigencia de recursos a las entidades gestoras. Si bien la cantidad mínima de 100.000 euros respondía al objetivo de asegurar una protección adecuada, fue criticada por considerarse excesivamente elevada, particularmente para los gestores interesados en constituir fondos de emprendimiento social europeos, por lo que se ha rebajado el umbral a 50.000 euros⁵⁴. Como aspectos positivos del nuevo enfoque cabe señalar que ello puede contribuir a que los inversores no comprometan demasiado capital en este tipo de inversiones y también a que no asuman demasiado riesgo al tratar de reunir la cantidad necesaria para alcanzar el umbral requerido. En definitiva, puede esperarse que un umbral más bajo atraiga a más inversores privados⁵⁵.

Respecto al objetivo de reducir los costes de registro y las barreras a la actividad transfronteriza de estos fondos, el Reglamento (UE)

⁵⁴ No obstante, para una protección adecuada de las inversiones, el Reglamento (UE) 1991/2017, Artículo 2.3, modifica el artículo 11 del Reglamento (UE) 346/2013, al que añade los apartados siguientes:

3. *Los fondos propios representarán siempre, como mínimo, una octava parte de los gastos fijos generales contraídos por el gestor el año anterior. La autoridad competente del Estado miembro de origen podrá ajustar ese requisito en caso de que un cambio sustancial se haya producido en los negocios del gestor desde el año anterior. Cuando un gestor de un fondo de emprendimiento social admisible no haya completado un año de actividad, este requisito ascenderá a una octava parte de los gastos fijos generales previstos en su plan de negocio, a menos que la autoridad competente del Estado miembro de origen exija modificar ese plan.*
4. *Cuando el valor de los fondos de emprendimiento social admisibles gestionados por el gestor supere los 250 000 000 EUR, el gestor proporcionará una cantidad adicional de fondos propios. Esa cantidad adicional equivaldrá al 0,02 % del importe en que el valor total de los fondos de emprendimiento social admisibles exceda de 250 000 000 EUR.*
5. *La autoridad competente del Estado miembro de origen podrá autorizar al gestor de los fondos de emprendimiento social admisibles a no aportar hasta un 50 % de la cantidad adicional de fondos propios a que se refiere el apartado 4, cuando dicho gestor goce de una garantía por el mismo importe concedida por una entidad de crédito o una empresa de seguros que tenga su domicilio social en un Estado miembro, o bien en un tercer país en el que esté sometida a normas prudenciales que, a juicio de la autoridad competente del Estado miembro de origen, se consideren equivalentes a las establecidas por el Derecho de la Unión.*
6. *Los fondos propios se invertirán en activos líquidos o activos fácilmente convertibles en efectivo a corto plazo y no incluirán posiciones especulativas.*

⁵⁵ CNMV (2015)

1991/2017 (art. 2.4) viene a racionalizar el proceso de registro, evitando la multiplicidad de registros para un mismo fondo⁵⁶. Asimismo, prohíbe la práctica de los gravar la comercialización transfronteriza, pues prohíbe expresamente las tasas impuestas por las autoridades competentes de los Estados miembros de acogida.

Finalmente cabe añadir que, en el Reglamento (UE) 1991/2017, también se tuvieron en cuenta más objetivos como el de estimular las inversiones de capital riesgo en la Unión Europea, con un fondo de fondos de capital riesgo paneuropeo que combinara los recursos financieros de la Unión con un mayor volumen de capital privado o el objetivo de fomentar buenas prácticas fiscales en los Estados que estimulen la inversión en PYME y en empresas sociales.

3.2. *El Reglamento Delegado (UE) 2019/819*

Este marco jurídico relativo a los fondos de emprendimiento social a escala de la Unión Europea culmina con el Reglamento Delegado (UE) 2019/819 de la Comisión, de 1 de febrero de 2019, por el que se completa el Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que respecta a los conflictos de intereses, la medición del impacto social y la información a los inversores en el ámbito de los fondos de emprendimiento social europeos⁵⁷.

El Reglamento Delegado define los distintos tipos de conflictos de interés, incluye una lista de procedimientos y medidas para evitarlos, gestionarlos y controlarlos y determina cómo deben gestionarse las consecuencias de esos conflictos. Se especifican, además, una serie de estrategias para el ejercicio de los derechos de voto destinadas a evitar los conflictos de interés, así como las condiciones que deben cumplirse para la revelación de conflictos. En cuanto al *impacto social positivo*, además de exponer los procedimientos para medirlo, describe la estrategia y los objetivos de inversión vinculados a él. Finalmente, incluye una descripción de los activos no admisibles, así como información sobre los servicios de apoyo que se requieren bajo el Reglamento (UE) 346/2013.

⁵⁶ Un registro conforme a los Reglamentos (UE) 345/2013 y (UE) 346/2013 que sirve a efectos de la Directiva 2011/61/UE en relación con la gestión de los fondos de capital riesgo admisibles o los fondos de emprendimiento social admisibles. Las decisiones de registro y las denegaciones de registro según el Reglamento (UE) 345/2013 o el Reglamento (UE) 346/2013 siendo objeto de control administrativo o judicial, de conformidad con el Derecho nacional.

⁵⁷ DOUE de 22.5.2019, L 134, en vigor desde el 11 de diciembre de 2019.

Por lo que respecta al *impacto social positivo*, en particular, cabe destacar que el Reglamento Delegado reconoce la necesidad de incorporar elementos específicos que sirvan para garantizar un enfoque coherente en los procedimientos empleados por los gestores de fondos de emprendimiento social europeos para medir ese impacto logrado por las *empresas en cartera admisibles*. Como dice en su exposición de motivos (n. 5), insiste en el propósito de contribuir a reconocer y a diferenciar las *empresas sociales* de aquéllas otras que, si bien logran objetivos de carácter social, lo hacen solo de manera incidental, por lo que no pueden —y no deben— calificarse como tales.

Por ello, el Reglamento Delegado pone especial atención en la información precontractual que se debe proporcionar a los inversores, a fin de garantizar que sea una información adecuada acerca del fondo de emprendimiento social europeo *admisible*. A estos efectos, específica (art. 8) que la descripción de la estrategia y de los objetivos del fondo en cuestión debe contener, como mínimo, la indicación de determinados aspectos como son: a) el sector o sectores sociales en que desarrollan su actividad las empresas en cartera admisibles; b) las zonas geográficas en que operan; c) su forma jurídica y d) una descripción detallada de la distribución de los beneficios de dichas empresas⁵⁸.

Por nuestra parte, queremos señalar que esta consideración de la forma jurídica como información sustancial que debe proporcionarse a los inversores resulta ciertamente sorprendente, a la vista del concepto de *empresa en cartera admisible* definido en el Reglamento (UE) 346/2013 (art. 3.1.d), totalmente despojado de cualquier referencia a la tipología jurídica. La *empresa en cartera admisible*, al igual que la *empresa social* (en el Reglamento (UE) 1296/2013, art. 2), no se concibe como una forma o formas jurídicas concretas, sino como una calificación jurídica que se otorga a las empresas que reúnan los requisitos exigidos⁵⁹. Pese a ello, cabe pensar tal vez que esta mención expresa en el Reglamento Delegado puede entenderse como un gesto de las instituciones europeas de reconocimiento de esas figuras como son las cooperativas, las mutualidades, asociaciones y fundaciones, tradicionalmente consideradas como *empresas de la economía social*, por tanto, susceptibles de ser calificadas como *empresas en cartera admisibles*.

No obstante, no puede obviarse el hecho de que esta información sustancial para los inversores se completa con otra igualmente

⁵⁸ CNMV (2020).

⁵⁹ Fajardo García, I.G. (2019, p. 9).

(o más) relevante como es la descripción detallada de la distribución de beneficios de las empresas en cartera⁶⁰. Esta exigencia en la información precontractual, en conexión con el concepto de *empresa en cartera admisible* (al igual que ocurre en la *empresa social*), resulta absolutamente clave para diferenciar estas empresas de aquellas otras que no merecen esa calificación⁶¹ (*Supra* 2.2). Así pues, en este caso, no se trata únicamente de proporcionar unos determinados datos a los potenciales inversores, sino de verificar o confirmar el cumplimiento de una condición *sine qua non*, por lo que, a nuestro modo de ver, esta exigencia en la información opera como norma de cierre del sistema de calificación de la *empresa en cartera admisible*.

Finalmente, debe señalarse que, además de la descripción de la estrategia y los objetivos de inversión, el Reglamento Delegado exige proporcionar a los inversores información sobre el impacto social positivo (art. 9), especificar los productos y servicios que ofrecen las empresas en cartera admisibles, así como las proyecciones y, en su caso, los resultados anteriores sobre dicho impacto. A ello añade la obligación de informar acerca de los métodos utilizados por los gestores del fondo de emprendimiento social europeo para medir el impacto social (art. 10). En la información precontractual se debe especificar si el gestor del fondo ha empleado métodos internos o métodos generalmente aceptados. Esta información debe contener una descripción de las principales características de esos métodos (incluidos los criterios de selección), los indicadores pertinentes y una explicación de cómo el gestor del fondo garantiza su puesta en práctica. En cualquier caso, los gestores de estos fondos deben asegurarse de que los procedimientos para medir el impacto social positivo contienen, al menos, una evaluación (art. 7): a) de los recursos utilizados por las empresas en cartera admisibles; b) de los productos y servicios utilizados por ellas y c) de los resultados atribuibles a las mismas.

⁶⁰ No olvidemos que, para que las empresas en cartera sean calificadas de *admisibles* deben utilizar sus beneficios principalmente para la consecución de su objetivo social primordial, de conformidad con su escritura de constitución, sus estatutos o cualquier otro reglamento o documento constitutivo de la empresa. Estos reglamentos o documentos constitutivos habrán implantado procedimientos y normas predefinidos que regulen todas las circunstancias en las cuales se reparten beneficios a los accionistas y propietarios, garantizándose que dicho reparto de beneficios no socave su objetivo primordial. Reglamento (UE) 346/2013, artículo 3.1.d) iii).

⁶¹ Altzelai Uliondo, I. (2020, p. 105).

4. ¿Cómo sirven los fondos de emprendimiento social europeos a las cooperativas?

La falta o escasa capacidad de atracción y acumulación de recursos de capital a largo plazo, de alternativas financieras extrabancarias, constituye una cuestión recurrente en el entorno de las cooperativas y ello ha tenido su reflejo en las reformas legislativas de los últimos tiempos⁶². La clásica configuración del capital de este tipo societario, dadas sus particularidades, no facilita esa captación de recursos, plantea serias dificultades para atraer el interés de los inversores⁶³, por lo que se ha convertido en un complicado reto para los gestores cooperativos. Es por ello que, desde hace tiempo, el sector viene reclamando la inclusión de nuevas figuras que posibiliten e incentiven la financiación a largo plazo de las cooperativas.

A este respecto, los fondos de emprendimiento social europeos se conciben, precisamente, como unos vehículos de inversión que tienen por objeto proporcionar capital a las empresas sociales. Pero ¿qué utilidad ofrecen estos fondos a las cooperativas en particular? ¿Son las cooperativas susceptibles de ser calificadas de *empresas en cartera admisibles*? ¿Son idóneas para la captación de *inversiones admisibles*?

4.1. La cooperativa como empresa en cartera admisible

En principio, podríamos pensar que las cooperativas —al igual que las mutuas, asociaciones y fundaciones— tradicionalmente consideradas *empresas de la economía social*, son susceptibles de ser calificadas de *empresas en cartera admisibles* a los efectos del Reglamento (UE) 346/2013. Pero veremos que esta calificación no es del todo evidente.

La noción de *empresas de la economía social*, en su acepción actual⁶⁴, hace referencia a aquéllas que comparten unos determinados fines y características como son: la finalidad de servicio al ser humano, una gestión democrática e independiente de los poderes públicos, la

⁶² Celaya Ulibarri, A. (2001, p. 11).

⁶³ *Ibidem* señala, además, como riesgos colaterales, incluso la desincentivación en la constitución de cooperativas y en la generación de beneficios.

⁶⁴ Esta noción tiene su origen en Francia donde, en 1980, las organizaciones representativas de cooperativas, mutuas y asociaciones crearon el *Comité National de liaison des activités coopératives, mutuelles et associatives* (CNLAMCA) y aprobaron la *Carte de l'économie sociale*, vid. <https://www.cressidf.org/la-cress/histoire/>

igualdad de derechos y deberes de los socios, la constante formación e información a estos, la distribución de los excedentes para el crecimiento de la empresa y la mejora de los servicios prestados a sus socios, así como la promoción de la investigación y del desarrollo sostenible de la sociedad. Se trata de una noción extendida a partir de la década de 1980 entre los países de la Unión Europea⁶⁵, sus instituciones y otras organizaciones. Es el caso de la Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades, Asociaciones y Fundaciones (CEP-CEMAF) creada en 1998. En 2008, esta organización se transformó en la denominada *Social Economy Europe* (SEE) englobando, además de las tradicionales figuras (cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones), otros nuevos modelos de empresa, las llamadas *empresas sociales*⁶⁶.

A este respecto, en el año 2000, el Comité Económico y Social Europeo (CESE), en su dictamen sobre *Economía social y mercado único*⁶⁷ dio un giro crucial al criticar la forma jurídica como elemento determinante para definir las *empresas de la economía social*. Si bien reconoce que la mayoría de ellas se organizan bajo determinadas formas jurídicas —cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones— rechaza que todas sean parte de la economía social *per se* y admite la existencia de organizaciones que se identifican con los principios de la economía social, a pesar de no adoptar esas formas jurídicas típicas⁶⁸. Por ello el CESE propone que la Comisión establezca una definición manejable que sea aceptada y comprendida por los Estados miembros y por el público. Para ello recomienda una definición basada en las principales características que diferencian las empresas de la economía social de las demás empresas privadas y del sector público.

⁶⁵ En España, en 1990 se creó el Instituto Nacional de Fomento de la Economía Social (sucesor a la antigua Dirección General de Cooperativas y Sociedades Laborales del Ministerio de Trabajo) y en 1992 se creó la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES).

⁶⁶ Como dice en su web: *The social economy is made up of a diversity of enterprises and organisations such as cooperatives, mutuals, associations, foundations and social enterprises among other forms that can be specific to each country.* <https://www.socialeconomy.eu.org/>

⁶⁷ DOCE C 117, de 26.4.200, pp. 52-58.

⁶⁸ Fajardo García, G.I. (2019, p. 8 ss.) Recalca además que esas formas jurídicas carecen de naturaleza y regulación homogénea en los Estados miembros de la Unión. Ello se debe en gran parte a que, a diferencia de la sociedad anónima cuya regulación ha sido objeto de armonización a nivel europeo, no se ha realizado esfuerzo alguno por aproximar mínimamente la concepción ni la regulación de las empresas de la economía social en Europa.

En esta dirección, en 2011, la Comisión Europea aprobó la *Iniciativa en favor del emprendimiento social*, donde se define la *empresa social* desligada de cualquier forma jurídica, como una calificación jurídica que se otorga a todas aquellas empresas que reúnan determinados requisitos: a) un objetivo de carácter social; b) la reinversión de los beneficios o su distribución limitada sin menoscabo de dicho objetivo y c) una gestión con criterios de gobernanza democrática.

Éste es el modelo que adoptan el Reglamento (UE) 346/2013 sobre los fondos de emprendimiento social europeos y el Reglamento (UE) 1296/2013 para el empleo y la innovación social. A mayor abundamiento, las conclusiones del Consejo de la Unión Europea, de 7 de diciembre del 2015, sobre la promoción de la economía social como motor clave del desarrollo económico y social en Europa, si bien manifiestan que por *empresas de la economía social* se entiende todo un conjunto de *organizaciones basadas en la primacía de las personas sobre el capital, el cual incluye formas organizativas como cooperativas, mutuas, fundaciones y asociaciones, así como nuevas formas de empresas sociales*, indican asimismo que *el concepto de empresa social ha de entenderse de igual manera que en el Reglamento (UE) 1296/2013 para el empleo y la innovación social (Supra 2.2.)*.

Por su parte, en España, la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social regula las *entidades de la economía social* y establece (art. 5) que *forman parte de la economía social las cooperativas, las mutualidades, las fundaciones y asociaciones que lleven a cabo actividad económica, las sociedades laborales, las empresas de inserción, los centros especiales de empleo, las cofradías de pescadores, las sociedades agrarias de transformación y las entidades singulares creadas por normas específicas que se rijan por los principios establecidos en el artículo anterior*. De este modo, la ley identifica como *entidades de economía social* todas estas organizaciones atendiendo a la forma jurídica (entre las que se encuentran las cooperativas). Parece presumir que todas ellas cumplen los principios de la economía social definidos en el artículo 4 de la ley, aunque esta no es una cuestión pacífica⁶⁹.

⁶⁹ Entre otros, Fajardo García, G.I. (2018, p. 110) entiende que esta catalogación *ope legis* goza de presunción *iuris tantum*. En cambio, Arrieta Idiakez, F.J. (2014, p. 33) opina que es preciso analizar en cada caso si la realidad subyacente de una entidad se ajusta a los principios de la economía social.

No obstante, en el caso que nos ocupa, a los efectos del Reglamento (UE) 346/2013, el tipo societario de cooperativa no constituye un elemento determinante para la calificación de *empresa en cartera admisible*. Como se ha explicado, esta es una calificación desligada de referencias a la tipología jurídica de las empresas a las que exige el cumplimiento de otro tipo de condiciones (art. 3.1.d), concretamente: a) que su objetivo primordial sea la consecución de un *impacto social positivo*; b) que sus beneficios se reinviertan principalmente en ese objetivo o que su reparto no vaya en detrimento del mismo y c) que esté gestionada con transparencia, fomentando la participación de los empleados, clientes o interesados afectados por su actividad.

Ahora bien, no puede obviarse el hecho de que estas tres condiciones están en total consonancia con los principios cooperativos y con la finalidad mutualista que caracterizan a las cooperativas que hacen que sean distintas de las sociedades de capital con ánimo de lucro⁷⁰. Si a ello añadimos la comentada ampliación del concepto de *impacto social positivo* tras la reforma introducida por el Reglamento (UE) 1991/2017 y los ajustes del Reglamento Delegado (UE) 2019/819, puede afirmarse que un gran número de cooperativas, la mayoría, no tendrán impedimentos para ser calificadas de *empresas en cartera admisibles*. No obstante, habrá que verificar el efectivo cumplimiento de dichas condiciones en aquéllas que, a pesar de ostentar esa forma jurídica, no operen del modo característico de las cooperativas, aquéllas que no persigan verdaderamente una finalidad mutualista⁷¹. Es lo que sucedería, por ejemplo, en el caso de las llamadas *falsas cooperativas*⁷², constituidas con arreglo a las prescripciones legales pero que se apartan de los rasgos configuradores del tipo societario, en las que no hay control democrático de los socios ni estos participan activamente en la gestión de la empresa.

⁷⁰ Alfonso Sánchez, R. (2015, p. 49). *Vid.* esas características específicas en el Reglamento (UE) 1435/2003 del Consejo, de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (DOCE L 207, de 18.2.2003) y en la Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre *Fomento de las Cooperativas en Europa* (COM(2004) 18 final, de 23 de febrero de 2004), en consonancia con la Alianza Cooperativa Internacional y su *Declaración sobre la identidad cooperativa*, donde se concretan los principios cooperativos de adhesión voluntaria y abierta; gestión democrática; participación económica; autonomía e independencia; educación, formación e información; cooperación entre cooperativas e interés por la comunidad.

⁷¹ Fajardo García, I.G. (2013, p. 200).

⁷² Vargas Vasserot, C. (2020, p. 45).

4.2. La captación de inversiones admisibles

El Reglamento (UE) 346/2013 tiene por objeto apoyar el crecimiento de las empresas sociales en la Unión Europea impulsando las inversiones que se realicen en ellas y, al efecto, establece unas normas uniformes sobre los instrumentos que deben utilizar estos fondos a la hora de realizar tales inversiones. Su principal actividad consiste en ofrecer financiación a empresas sociales a través de inversiones primarias⁷³, para lo cual admite numerosas modalidades de diversa índole (art. 3.1.e): i) instrumentos de capital y cuasicapital emitidos por empresas en cartera admisibles; ii) instrumentos de deuda titulizada o no titulizada (como pagarés y certificados de depósito) emitidos por empresas en cartera admisibles; iii) acciones o participaciones en otros fondos de emprendimiento social admisibles; iv) préstamos garantizados o no garantizados concedidos a empresas en cartera admisibles y v) cualquier otro tipo de participación en una empresa en cartera admisible. Este último apartado redactado en términos generales opera como cláusula de *numerus apertus* confiando al listado un carácter ejemplificativo o abierto, por lo que permite la utilización de cualquier otro instrumento que sea más adecuado y adaptado a las empresas sociales⁷⁴.

Por lo que respecta concretamente a las cooperativas, está el hecho de que estas se rigen por unos principios de funcionamiento propios distintos del resto de empresas. Entre ellos destacan los principios de adhesión voluntaria y abierta, gestión democrática y participación económica (comunes a las entidades mutualistas o *principios mutualistas*) y el principio de interés por la comunidad que hace que parte de los beneficios de las cooperativas se destinen, en la práctica, a fines de interés general. Por consiguiente, las inversiones dirigidas a las cooperativas pueden ser fácilmente consideradas *inversiones admisibles* a los efectos del Reglamento (UE) 346/2013. Sin embargo, ese carácter mutualista de las cooperativas conlleva una particular estructura de capital⁷⁵ en la que, desde el punto de vista económico, las relaciones entre la cooperativa y los

⁷³ Es por ello que no se les permite participar sistemáticamente en actividades bancarias importantes fuera del habitual marco regulador cauteloso (el denominado «sistema bancario en la sombra»), ni tampoco seguir estrategias típicas del capital de inversión privado, como compras financiadas con deuda. (Preámbulo, n. 20, Reglamento (UE) 346/2013). Asimismo, se exige que la *empresa en cartera admisible* no sea, en la fecha de inversión del FESE, una empresa admitida a cotización en un mercado regulado o en un sistema multilateral de negociación (art. 3.1.d) i) Reglamento (UE) 346/2013).

⁷⁴ Serrano Sordo, T. (2013, p. 39).

⁷⁵ Olmedo Peralta, E. (2019, p. 663).

socios son relaciones de intercambio de bienes y servicios y no de inversión de capital⁷⁶. Huelga decir que esto complica y limita enormemente la entrada de inversores y su acceso al mercado de capitales⁷⁷.

Para contrarrestar esta limitación, tanto el Reglamento de la Sociedad Cooperativa Europea⁷⁸ como la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional⁷⁹ contemplaron la posibilidad de que la cooperativa pudiera contar con socios inversores. Se trata de admitir socios que con su aportación de capital contribuyan a la financiación de la cooperativa, sin que tengan intención de participar en la actividad cooperativizada, siempre y cuando se asegure el mantenimiento del control de la cooperativa por parte de los socios usuarios. Es por ello que se permite flexibilizar el principio de control democrático con un sistema de ponderación de votos⁸⁰. A este respecto, la mencionada *Comunicación sobre el Fomento de las Cooperativas en Europa* de la Comisión Europea⁸¹ manifiesta asimismo la conveniencia de que los gobiernos de los estados miembros sean flexibles y permitan a las cooperativas sortear determinados impedimentos a los que no están sujetos otros tipos de empresas con las que tienen que competir. A modo de ejemplo, señala que las cooperativas deberían estar autorizadas para emitir participaciones negociables remuneradas para los inversores no usuarios, siempre sujetas a unos límites que garanticen el mantenimiento del carácter cooperativo de la empresa.

En esta dirección, en España, las diversas leyes de cooperativas, tanto la ley estatal como las autonómicas, han perseguido el objetivo de proporcionar a las cooperativas herramientas eficaces para dotarse de una mayor solidez financiera y así poder desarrollar su activi-

⁷⁶ Fajardo García, I.G. (2013, p. 201) .

⁷⁷ Alianza Cooperativa Internacional (2016) *In extenso*.

⁷⁸ Reglamento (UE) 1435/2003 de la Sociedad Cooperativa Europea, Considerando 9, artículo 14.1 y artículo 59.3.

⁷⁹ Alianza Cooperativa Internacional, Principios Cooperativos. Según el 4.º Principio de autonomía e independencia, si las cooperativas consiguen capital de fuentes externas deberá hacerlo de forma que aseguren el control democrático de sus socios y se mantenga la autonomía de la cooperativa. *Vid.* al respecto Cracogna, D. (2019, p. 9).

⁸⁰ Reglamento (UE) 1435/2003 de la Sociedad Cooperativa Europea art. 59. Asimismo, la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional, en su Conclusión, admite que los principios cooperativos son *flexibles, aplicables con diferentes grados de detalle en diferentes tipos de cooperativas en distintas situaciones*.

⁸¹ Comunicación de la Comisión sobre *Fomento de las Cooperativas en Europa* (COM(2004) 18 final) apartado 3.2.4 y acciones 9 y 10.

dad económica, compitiendo en el mercado en condiciones similares al resto de empresas⁸².

En este contexto se inscribe la figura de la *cooperativa mixta*⁸³ que, manteniendo el carácter cooperativo, abre la entrada a socios capitalistas. Estas cooperativas se caracterizan por contar con dos clases de socios, los socios mutualistas y los socios de capital⁸⁴. Los segundos participan en la cooperativa aportando capital y pueden transmitir los valores representativos de las correspondientes partes de capital a cualquier persona, pues son valores libremente negociables en el mercado (sometidos a la legislación reguladora del mercado de valores y a los que, a falta de previsión estatutaria, se aplica supletoriamente la Ley de sociedades de capital). No obstante, esta clase de socios está sujeta a una serie de limitaciones al objeto de no excluir los principios cooperativos. Es la razón por la que los socios de capital no pueden ostentar más del 49% de los votos en la asamblea general.

De este modo, con este límite, a pesar de la atenuación o flexibilización de algunos de los principios y valores cooperativos como los de mutualidad y el principio democrático⁸⁵, la cooperativa sigue preservando los rasgos propios de su tipo societario⁸⁶ y, a su vez, se facilita la entrada de capital e incluso la posibilidad de acceso a los mercados se-

⁸² Díaz De la Rosa, A. (2020, p. 2). Por su parte, Gadea Soler, E. (2003, pp. 37-54) analiza los instrumentos *ad hoc* previstos por la anterior Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi: i) la transformación de sociedades cooperativas en sociedades civiles o mercantiles por necesidades empresariales de carácter societario inviabiles en el sistema jurídico cooperativo; ii) la constitución de agrupaciones empresariales bajo la forma de sociedades, asociaciones, agrupaciones, consorcios y uniones de empresas; iii) las corporaciones cooperativas; o iv) las *cooperativas mixtas*. La ley favorecía asimismo la exigencia de nuevas aportaciones (obligatorias o voluntarias) y reguló nuevas fórmulas de financiación, como las aportaciones especiales y los títulos participativos. La nueva Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de cooperativas de Euskadi, mantiene la regulación del régimen económico de la cooperativa con las diversas posibilidades de financiación distintas a las aportaciones a capital previstas por la ley de 1993 para facilitar el desarrollo de los proyectos empresariales cooperativos, en correlación con los instrumentos financieros utilizados por las sociedades de capital, si bien se ha optado por prever su existencia en sede cooperativa con carácter general y remitir el desarrollo concreto a su regulación específica. *Vid.* artículo 60, relativo al capital social de la cooperativa.

⁸³ Reguladas en la Ley de Cooperativas 27/1999, artículo 107 y en la nueva Ley 11/2019 de cooperativas de Euskadi, artículo 155 y artículo 19, apartados 2.d), 5 y 6.

⁸⁴ Díaz De la Rosa, A. (2013); Vázquez Ruano, T. (2013).

⁸⁵ Vázquez Ruano, T. (2019, p. 1709). Díaz De la Rosa, A. (2020, p. 4).

⁸⁶ Así se desprende del Reglamento de la Sociedad Cooperativa Europea y de la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional, pero no es un tema pacífico. En contra, entre otros, Pastor Sempere, M.C. (2000, p. 230) Considera la cooperativa mixta como un nuevo tipo societario asimilable a una «cooperativa comanditaria por acciones».

cundarios de valores. Si a eso añadimos que el socio de capital no precisa previsión estatutaria alguna para su existencia, porque ya cuenta con la previsión legal⁸⁷, todo ello hace que la *cooperativa mixta* constituya no un tipo de cooperativa o tipo societario propiamente⁸⁸ sino, más bien, una herramienta eficaz para captar financiación al servicio de las cooperativas. Esta fórmula facilita enormemente la entrada de inversores como pueden ser los fondos de emprendimiento social europeos a los que nos referimos y permite reducir así su dependencia del crédito bancario. Además, no debe perderse de vista que, con el fin de impulsar este mercado de inversores sociales emergente en Europa, ya comienzan a darse los primeros pasos en el desarrollo de un régimen fiscal para ellos⁸⁹, con incentivos fiscales aplicables tanto a los vehículos que tengan la condición de fondo de emprendimiento social europeo (FESE), como a los propios inversores⁹⁰.

En definitiva, puede afirmarse que el recurso a la *cooperativa mixta* ofrece una solución a los problemas que plantea el capital cooperativo en tensión con el sistema económico-financiero dominante, una opción eficiente y practicable de que disponen las cooperativas que necesiten un capital adecuado y a largo plazo para el desarrollo de su actividad económica, así como para la consecución de la propia actividad cooperativizada. La realidad es tenaz y es que este tipo de soluciones innovadoras se están implementando masivamente y generalizando a nivel global. A este respecto, ante el dilema que plantea el capital en las cooperativas, la valoración que realiza la Alianza Cooperativa Internacional es bastante positiva. Considera que constituyen una solución pragmática dirigida a que las cooperativas puedan adaptarse tácticamente a un entorno dominante orientado al mercado, pero conservando a su vez los principios cooperativos⁹¹. Es una solución que indudablemente se justifica por las ventajas económicas y prácticas que reporta a las cooperativas.

⁸⁷ Díaz De la Rosa, A. (2013, p. 5).

⁸⁸ *Ibidem*, en este sentido. En contra, Grima Ferrada J. (2001, p. 9).

⁸⁹ También para los vehículos que tengan la condición de FILPE y FCRE. Azaola, E. y Sánchez Mojo, M. (2018, p. 35). Atxabal Rada, A. (2020, p. 12).

⁹⁰ Norma Foral 2/2018, de 21 de marzo, por la que se caracterizan a efectos tributarios determinados fondos de inversión a largo plazo europeos y se introducen modificaciones en las Normas Forales del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, del Impuesto sobre Patrimonio, del Impuesto sobre Sociedades, del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones y del Régimen fiscal de Cooperativas, así como en la Norma Foral General Tributaria del Territorio Histórico de Bizkaia, *Boletín Oficial de Bizkaia* núm. 61 de 27 de marzo de 2008.

⁹¹ Chieh, T.S. y Weber, C.H. (2016, p. 12).

5. Conclusiones

Del examen realizado en torno a los fondos de emprendimiento social europeos y su aplicabilidad para las cooperativas, extraemos las siguientes conclusiones.

Primera. Un crecimiento sostenible de las empresas depende, en gran medida, de su capacidad para movilizar una amplia variedad de fuentes de financiación. A tal fin, el Reglamento (UE) 346/2013 sobre los *fondos de emprendimiento social europeo* constituye un paso importante en el apoyo a las empresas sociales y en su acercamiento a los mercados de capitales como fuente de financiación, haciendo que el uso de dicha denominación garantice la confianza de los inversores, de aquéllos que no se limitan a buscar la rentabilidad financiera, sino que contemplan asimismo objetivos de carácter social.

Segunda. Si bien el Reglamento (UE) 346/2013 ha propiciado un avance en ese sentido, el debate sobre la financiación de las empresas sociales mediante estos fondos de inversión específicos no está acabado. Entre otras cuestiones, no es de extrañar que en un futuro próximo la definición de *empresa en cartera admisible* tenga que ser matizada y adaptada a la definición de *empresa social europea* para la que las instituciones comunitarias están elaborando un marco jurídico propio. En nuestra opinión, por las razones expuestas en el trabajo, es esperable que ello redunde en beneficio de un número aún mayor de cooperativas que podrían ser consideradas *empresas en cartera admisibles* a los efectos del citado Reglamento.

Tercera. Estimamos que los fondos de emprendimiento social europeos —como un nuevo tipo de inversión colectiva destinada a las empresas de la economía social— constituyen una vía especialmente interesante para la financiación de las cooperativas, cada vez más necesitadas de herramientas de capital para ser competitivas en una economía de mercado dominante y globalizada. Tal vez, desde algunos sectores, estos fondos puedan verse como un signo más de mercantilización de las cooperativas, como otro elemento que incide en el debilitamiento de la línea divisoria que separa las cooperativas de las sociedades de capital. Pero, a nuestro modo de ver, cabe descubrir en ellos un enfoque bien distinto que nos conduce a realizar otra valoración. En el contexto de un mercado de inversión social que está emergiendo en Europa, debe reconocerse que, con los requisitos exigidos a las *empresas en cartera admisibles* para los fondos de em-

prendimiento social europeos, se ponen en valor, precisamente, unos principios que son característicos de las cooperativas (vg. el principio de adhesión voluntaria y abierta, de gestión democrática, de participación económica y el principio de interés por la comunidad) y no de las sociedades de capital. Por tanto, puede entenderse que estos fondos constituyen una herramienta especialmente atractiva para las cooperativas sin que ello afecte a su concepción como entidades de referencia de la economía social.

Cuarta. Por todo ello, cabe recomendar de *lege ferenda* que el legislador español actúe con flexibilidad y ahonde en el desarrollo normativo de herramientas eficaces en los diversos sectores del ordenamiento (vg. en el ámbito del derecho societario, de cooperativas o en el ámbito fiscal) en el sentido indicado en el apartado final de este trabajo. Urge cubrir los vacíos normativos existentes en materia de cooperativas (vg. cooperativas mixtas) y adaptar la legislación a sus necesidades actuales para poder acoger herramientas de financiación/inversión empresarial. Es el caso de los fondos de emprendimiento social europeos, en particular, unos instrumentos específicamente destinados a las empresas de la economía social y provistos de un marco reglamentario común y armonizado para el conjunto de la Unión Europea.

Bibliografía

- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. *Identidad cooperativa: nuestros principios y valores*. <https://www.ica.coop/es/cooperativas/identidad-alianza-cooperativa-internacional>
- ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 2016. *El dilema del capital en las cooperativas*, Bruselas. <https://www.ica.coop/sites/default/files/publication-files/ica-el-dilema-del-capital-en-las-cooperativas0-2090264966.pdf>
- ALFONSO SÁNCHEZ, R. 2015. «Los principios cooperativos como principios configuradores de la forma social cooperativa», en *CIRIEC-España. Revista Jurídica* núm. 27, pp. 49-86.
- ALTZELAI ULIONDO, I. 2016. «Otro enfoque para las entidades de la economía social», en *CIRIEC-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa* núm. 28, pp. 9-44.
- ALTZELAI ULIONDO, I. 2017. «Compromiso social de la empresa y mercado», en *CIRIEC-España, Revista jurídica de economía social y cooperativa* núm. 30, pp. 9-45.
- ALTZELAI ULIONDO, I. 2020. «Un marco jurídico para la empresa social en la Unión Europea», en *CIRIEC-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa* n.º 37, 2020, pp. 105-140. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.36.17845.

- ALTZELAI ULIONDO, I. y TERRADILLOS ORMAETXEA, E. 2012. «La responsabilidad social empresarial y la competitividad de las empresas a nivel internacional. Especial referencia a los grupos de empresas cooperativas», en *Oñati Socio-Legal Series* vol. 2, núm 2, 2012. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2033690>
- ARGUDO PÉRIZ, J.L. 2002. «Tercer Sector y Economía Social. Marco Teórico y situación actual», en *Acciones e Investigaciones Sociales* núm. 15, pp. 239-263.
- ARRIETA IDIAKEZ, F.J. 2014. «Concreción de las entidades de la economía social», en *REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos* núm. 116, pp. 33-56. DOI: https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2014.v116.45717
- ATXABAL RADA, A. 2020. «Las medidas fiscales para favorecer el emprendimiento por las cooperativas». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 133, e67335. <https://dx.doi.org/10.5209/REVE.67335>.
- AZAOLA, E. y SÁNCHEZ MOJO, M., 2018. «Los nuevos fondos de inversión alternativa en el régimen foral de Bizkaia», en *Revista Española de Capital Riesgo* núm. 4, pp. 35-47.
- BOSMA, N.S.; SCHØTT, T.; TERJESEN, S.A. y KEW, P. 2016. *Global Entrepreneurship Monitor 2015 to 2016: Special Report on Social Entrepreneurship*, Global Entrepreneurship Research Association, Londres. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2015-report-on-social-entrepreneurship>
- BOSMA, N.S.; HILL, S.; IONESCU-SOMERS, A.; KELLEY, D.; LEVIE, J. y TARNAWA, A. 2020. *Global Entrepreneurship Monitor 2019/2020 Global Report*, Global Entrepreneurship Research Association, Londres. <https://www.gemconsortium.org/report/gem-2019-2020-global-report>
- CÁMARA LARGO, A.O. 2013. «Los Reglamentos 345/2013 y 346/2013, sobre fondos de capital-riesgo europeos y fondos de emprendimiento social europeos», en *Actualidad Jurídica Uriia Menéndez* núm. 35, pp. 154-158. <https://www.uria.com/documentos/publicaciones/3923/documento/ue2.pdf?id=4810>.
- CELAYA ULIBARRI, A. 2001. «Criterios básicos para una regulación legal del capital en las sociedades cooperativas», en *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* núm. 35, pp. 11-16.
- CHAVES ÁVILA, R. y MONZÓN CAMPOS, J.L. 2001. «Economía social y sector no lucrativo», en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* núm. 37, pp. 7-34.
- CHAVES ÁVILA, R. y MONZÓN CAMPOS, J.L. 2018. «La economía social ante los paradigmas económicos emergentes: innovación social, economía colaborativa, economía circular, responsabilidad social empresarial, economía del bien común, empresa social y economía asolidaria», en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* núm. 93, pp. 5-50, DOI: 10.7203/CIRIEC-E.93
- CHIEH, T.S. y WEBER, C.T. 2016. Prólogo en: AAVV, *El dilema del capital en las cooperativas*, Alianza Cooperativa Internacional, Bruselas, pp.12-22.
- CNMV (COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES). 2015. Consulta pública de la Comisión Europea sobre la revisión de los Reglamentos de

- Fondos Europeos de Capital Riesgo y los Fondos Europeos de Emprendimiento Social (Consultation Document on the Review of the European Venture Capital Funds –EuVECA-and the European Social Entrepreneurship Funds –EuSEF-Reg. <https://www.cnmv.es/DocPortal/DocFaseConsulta/CE/CDReviewofEuVECAEuSEF.pdf>
- CNMV (COMISIÓN NACIONAL DEL MERCADO DE VALORES. 2020. Documento a consulta pública de ESMA relativa a las Directrices sobre las comunicaciones publicitarias conforme al Reglamento de distribución transfronteriza de fondos. Consultation Paper on the Guidelines on marketing communications under the Regulation on cross-border distribution of funds, en: <https://www.cnmv.es/DocPortal/DocFaseConsulta/CESR/CBDF.pdf>
- COMITÉ NATIONAL DE LIAISON DES ACTIVITÉS COOPÉRATIVES, MUTUELLES ET ASSOCIATIVES (CNLAMCA) *Carte de l'économie sociale*, 1980, en: <https://www.cressidf.org/la-cress/histoire/>
- CONFÉRENCE EUROPÉENNE PERMANENTE DES COOPÉRATIVES, MUTUELLES, ASSOCIATIONS, FONDATIONS (CEP-CEMAF). 2002. Charte Européenne de l'Economie Sociale. Salamanca. <https://cotess.fr/wp-content/uploads/2018/10/charte-europeenne-de-IESS.pdf>
- CRACOGNA, D. 2019. «El principio de autonomía e independencia en la declaración sobre la identidad cooperativa» en *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* núm. 55, doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-55-2019pp19-34>
- DEES, J. G. y ANDERSON, B. 2006. «Framing a theory of social entrepreneurship: Building on two schools of practice and thought. Research on social entrepreneurship: Understanding and contributing to an emerging field.», *ARNOVA Occasional papers series*, vol.1 núm. 3 (número especial), pp. 39-66.
- DEES, J. G. 1998. «Enterprising nonprofits», en *Harvard Business Review* núm. 76/1, pp. 54-67.
- DEFOURNY, J. y NYSSSENS, M. 2008. «Conceptions of social enterprise in Europe and the United States: convergences and divergences», en: *8th ISTR International Conference y 2d EMES - ISTR European Conference*, Barcelona, 9-12 de Julio.
- DÍAZ DE LA ROSA, A. 2013. «Estatuto jurídico del socio capitalista de las cooperativas mixtas», en *CIRIEC-España. Revista Jurídica* núm. 24, pp. 1-42.
- DÍAZ DE LA ROSA, A. 2020. «La sociedad cooperativa mixta como fórmula societaria anticrisis», en *e-Dictum* núm. 103, pp. 1-4.
- ENCISO, M.; GÓMEZ URQUIJO, M. y MUGARRA, A. 2012. «La iniciativa comunitaria a favor del emprendimiento social y su vinculación con la economía social: una aproximación a su delimitación conceptual», en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* núm. 75, pp. 63-84.
- EPELDE JUARISTI, Miren. 2021. «Alcance de la responsabilidad limitada de los socios cooperativistas. pluralidad de regulaciones». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 58 (mayo), 91-113. <https://doi.org/10.18543/baidc-58-2021pp91-113>.
- FAJARDO GARCÍA, I.G. 2013. «La especificidad de las sociedades cooperativas frente a las sociedades mercantiles y la legitimidad de su particular régi-

- men jurídico y fiscal según el Tribunal de Justicia de la Unión Europea», en *Revista de Derecho Mercantil* núm. 288, pp. 189-222.
- FAJARDO GARCÍA, I.G. 2018. «La identificación de las empresas de economía social en España. Problemática jurídica», en *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos* núm. 128, pp. 99-126, <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.60209>
- FAJARDO GARCÍA, I.G. 2019. «El reconocimiento legal de la economía social en Europa. Alcance y consecuencias», en *Cooperativismo & Desarrollo* núm. 27(1), pp. 1-31.
- FICI, A. 2017. *A European Statute for Social and Solidarity-Based Enterprise*, European Parliament, Bruselas. <http://www.europarl.europa.eu/supporting-analyses>.
- FICI, A. 2020. «La empresa social italiana después de la reforma del tercer sector», en *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* núm. 36, pp. 177-193. DOI: 10.7203/CIRIEC-JUR.36.17109.
- GADEA SOLER, E. 2003. «La Financiación de las Sociedades Cooperativas: un estudio desde la perspectiva de la Ley de Cooperativas del País Vasco», en *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* núm. 37, pp. 37-54.
- GONDRA ELGEZABAL, Gotzon, y NÚÑEZ GARCÍA, Xabier. 2020. «La embargabilidad en el régimen económico de las cooperativas de viviendas de Euskadi». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 279-308. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp279-308>.
- MOREIRA, P. y URRIOLAGOITIA, L. 2011. «El emprendimiento social», en *Revista española del Tercer Sector*, núm. 17 (ejemplar monográfico sobre el emprendimiento social), pp. 17-40.
- MORENO SERRANO, E. 2017. «Informe de la Unión Europea sobre un estatuto para la empresa social», en *Revista de Derecho de Sociedades* núm. 51, pp. 373-375.
- OLMEDO PERALTA, E. 2019. «Capítulo VII. Régimen económico. El capital social. Concepto y funciones» en: PEINADO, J.I. (Dir.) y Vázquez, T. (Coord.) *Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas*, 2.ªed. Tirant lo Blanch, Valencia, pp 663-681.
- PALÁ LAGUNA, R. y CUERVO-ARANGO, C. 2015. «Alternativas a la financiación bancaria en el nuevo régimen de fomento de la financiación empresarial: el acceso a los SMN y el tránsito a los mercados secundarios de valores. Las plataformas de financiación participativa», en *Anuario de Capital Riesgo 2014*, ICO-RECARI, Madrid, pp. 83-114.
- PASTOR SEMPERE, C. 1999. «Notas en torno a las principales novedades de la nueva Ley 27/1999, de 16 de julio, de Sociedades Cooperativas», *REVESCO-Revista de Estudios Cooperativos*, núm 69, pp. 151-182.
- PAZ-ARES, C. 2007. «El buen gobierno de las organizaciones no lucrativas (reflexiones preliminares)», en *La filantropía: tendencias y perspectivas. Homenaje a Rodrigo Uría Meruéndano* (PÉREZ-DÍAZ, V., Dir.) Fundación de Estudios Financieros y Fundación Uría, Madrid, pp. 147-158.

- PEÑA, I. et al. 2019, *Global Entrepreneurship Monitor. Informe GEM España 2018-2019*, Editorial Universidad de Cantabria, <http://www.gem-spain.com>
- PÉREZ CARRILLO, E. 2018. «Fondos de Capital Riesgo Europeos y Fondos de Emprendimiento Social Europeos. Reformas recientes y perspectivas de próximas modificaciones de su régimen jurídico en la Unión Europea», en *Anuario de Capital Riesgo 2017*, ICO-RECARI, Madrid, pp. 51-68.
- ROJO ÁLVAREZ-MANZANEDA, C. 2015. «Los fondos de inversión a largo plazo europeos: el nuevo recurso europeo para la financiación de las empresas e infraestructuras», en *Revista de Derecho Bancario y Bursátil* núm. 139, pp. 221-245.
- SAATCI, E.Y. y URPER, C. 2013. «Corporate Social Responsibility versus Social Business», en *Journal of Economics, Business and Management*, vol.1 núm.1, DOI: 10.7763/JOEBM.2013.V1.15.
- SERRANO SORDO, T. 2013. «Los fondos de emprendimiento social europeos (EuSEF) y su regulación en el Reglamento (UE) n.º 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo de 17 de abril de 2013», en *Revista Española de Capital Riesgo* núm. 3, pp. 29-41.
- THIRION, E., 2017. *Statute for Social and Solidarity-Based Enterprises, European Parliament. European Added Value Assessment. Accompanying the European Parliament's legislative own-initiative report (Rapporteur: Jiri Mastálka)*, European Parliament Research Service, Bruselas. http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2017/6111030/EPRS_STU%282017%29611030_EN.pdf
- TORRUBIA CHALMETA, Blanca. 2018. «Los Acuerdos de refinanciación en las Cooperativas». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 52 (julio), 47-71. <https://doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp47-71>.
- VALCÁRCEL DUEÑAS, M. 2012. «Los fondos europeos de emprendimiento social. Su aplicación en España», *CIRIEC-España, Revista de economía pública, social y cooperativa* núm. 75, pp. 105-128.
- VALCÁRCEL DUEÑAS, M. 2017. «La promoción de la inversión de impacto social en la Comisión Europea: los fondos europeos de emprendimiento social», en *Economistas sin fronteras, Dossieres EsF* núm. 27, pp. 18-21.
- VÁZQUEZ RUANO, T. 2013. «Conveniencia de incorporar capital a las sociedades cooperativas. Las cooperativas mixtas y su comparativa con el sistema italiano». *CIRIEC-España. Revista jurídica de economía social y cooperativa* núm. 24, pp. 225-252.
- VÁZQUEZ RUANO, T. 2019. «Capítulo XXVII. Cooperativas mixtas». En: PEINADO, J.I. (Dir.) y Vázquez, T. (Coord.) *Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas*, 2.ªed. Tirant lo Blanch, Valencia, pp. 1709-1724.

Legislación

Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi, BOPV núm. 135 de 19 de Julio de 1993.

- Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, *BOE* núm. 170 de 17 de Julio de 1999.
- Directiva 2009/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de julio de 2009, por la que se coordinan las disposiciones legales, reglamentarias y administrativas sobre determinados organismos de inversión colectiva en valores mobiliarios (OICVM), *DOUE* 17.11.2009, L 302.
- Directiva 2011/61/UE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 8 de junio de 2011, relativa a los gestores de fondos de inversión alternativos (GFIA) y por la que se modifican las Directivas 2003/41/CE y 2009/65/CE y los Reglamentos (CE) 1060/2009 y (UE) 1095/2010, Texto pertinente a efectos del EEE, *DOUE* de 1.7.2011, L 174.
- Reglamento (UE) 345/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2013, sobre los fondos de capital riesgo europeos, *DOCE* de 25.4.2013, L 115.
- Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 17 de abril de 2013, sobre los fondos de emprendimiento social europeos, *DOCE* de 25.4.2013, L 115.
- Reglamento (UE) N.º 1296/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 11 de diciembre de 2013, relativo a un Programa de la Unión Europea para el empleo y la innovación social y por el que se modifica la Decisión n.º 283/2010/UE, por la que se establece un instrumento europeo de micro financiación para el empleo y la inclusión social, *DOUE* de 20.12.2013, L 347.
- Reglamento (UE) 2015/760 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 29 de abril de 2015, sobre los fondos de inversión a largo plazo europeos, *DOCE* de 19.5.2015, L 123.
- Reglamento (UE) 2017/1131 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de junio de 2017, sobre los fondos del mercado monetario, *DOCE* de 30.6.2017, L 169.
- Reglamento (UE) 2017/1991 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 25 de octubre de 2017,
- Reglamento Delegado (UE) 2019/819 de la Comisión, de 1 de febrero de 2019, por el que se completa el Reglamento (UE) 346/2013 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que respecta a los conflictos de intereses, la medición del impacto social y la información a los inversores en el ámbito de los fondos de emprendimiento social europeos, *DOUE* de 22.5.2019, L 134, en vigor desde el 11 de diciembre de 2019.

Otras fuentes

- Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las regiones, *Pensar primero a pequeña escala, 'Small Business Act' para Europa: iniciativa en favor de las pequeñas empresas*, Bruselas, 25.6.2008 COM(2008) 394 final.
- Comunicación de la Comisión *Estrategia Europa 2020 para un crecimiento inteligente, sostenible e integrador*, Bruselas 3.3.2010, COM(2010) 2020 final.

- Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, *Iniciativa en favor del emprendimiento social. Construir un ecosistema para promover las empresas sociales en el centro de la economía y la innovación sociales*, Bruselas, 25.10.2011 COM(2011) 682 final.
- Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo y al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, *Estrategia renovada de la UE para 2011-14 sobre la responsabilidad social de las empresas*, Bruselas 25.10.2011, COM(2011) 681 final.
- European Commission, *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion, Bruselas, 2015.
- Iniciativa del Parlamento Europeo 2016/2237 (INI) y Resolución del Parlamento Europeo, de 10 de septiembre de 2015, sobre emprendimiento social e innovación social en la lucha contra el desempleo 2014/2236 (INI), DOUE de 22.9.2017, C 316.
- European Commission, *Public consultation on the review of the European Venture Capital Funds (EuVECA) and European Social Entrepreneurship Funds (EuSEF) regulations*, 2015 en: https://ec.europa.eu/finance/consultations/2015/venture-capital-funds/index_en.htm
- Parlamento Europeo, P8_TA(2018)0317, *Estatuto para las empresas sociales y solidarias*. Resolución del Parlamento Europeo, de 5 de julio de 2018, con recomendaciones destinadas a la Comisión sobre un estatuto para las empresas sociales y solidarias 2016/2237 (INL).
- Informe con la propuesta de resolución del Parlamento Europeo de 27.6.2018, A8-0231/2018
- UK GOVERNMENT. 2002. *Social Enterprise: a strategy for success*, Department of Trade and Industry, London. http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/+http://www.dti.gov.uk/socialenterprise/strat_success.htm.
- UK GOVERNMENT. 2011. *A Guide to Legal Forms for Social Enterprise*, Department for Business, Innovation & Skills, London. https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/31677/11-1400-guide-legal-forms-for-social-enterprise.pdf

Objetivos de Desarrollo Sostenible, crecimiento económico y trabajo decente: las cooperativas como una vía para la consecución de los objetivos

(Sustainable Development Goals, economic growth and decent work: cooperatives as a way to achieve the goals)

Massimo Cermelli¹
Aida Llamosas Trápaga²
Universidad de Deusto (España)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp339-361>

Recibido: 24.05.2021
Aceptado: 16.09.2021

Sumario: I. Introducción. II. Cambio de paradigma económico. III. Las cooperativas como vía para la consecución de los ODS: a) El desarrollo económico como pilar para la consecución de un empleo decente y sostenible, b) Las cooperativas como elemento transformador. IV. A modo de conclusión V. Referencias.

Summary: I. Introduction. II. Change of economic paradigm. III. Cooperatives as a way to achieve the SDG: a) Economic development as a pillar for achieving decent and sustainable employment, b) Cooperatives as a transforming element. IV. In conclusion. V. References.

Resumen: En el año 2015 se adoptaron los ODS con la finalidad de lograr un futuro en paz y más próspero. Erradicar la pobreza, reducir el consumo, alcanzar la igualdad, una sociedad más justa y garantizar una educación equitativa son algunos de esos objetivos. Entre ellos hay que destacar el desafío de lograr un crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo, y el trabajo decente para todos. Es necesario un cambio en el sistema económico para que se abran nuevos horizontes en el mercado laboral, crecimiento y empleo decente deben ir de la mano y para ello las cooperativas, con su trayectoria, valores y principios, son las entidades idóneas para el cumplimiento de los ODS.

Palabras clave: ODS, crecimiento económico, cambio de paradigma, trabajo decente, cooperativas

¹ Profesor Titular de Deusto Business School, Universidad de Deusto. Email: massimo.cermelli@deusto.es.

² Profesora Encargada Doctora de la Facultad de Derecho, Universidad de Deusto. Email: aida.llamosas@deusto.es

Abstract: In 2015, the SDGs were adopted in order to achieve a peaceful and more prosperous future. Eradicating poverty, reducing consumerism, achieving equality, a more just society and guaranteeing an equitable education are some of those objectives. Among them, we must highlight the challenge of achieving sustained, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment, and decent work for all. A change in the economic system is necessary so that new horizons are opened in the labor market, growth and decent employment must go hand in hand and because of this the cooperatives, with their history, values and principles, are the ideal entities for the fulfillment of the SDGs.

Keywords: SDG, economic growth, paradigm shift, decent work, cooperatives

I. Introducción

El 25 de septiembre del 2015 los líderes mundiales, al amparo de las Naciones Unidas, adoptaron unos objetivos, los Objetivos de Desarrollo Sostenible (en adelante ODS) con el fin último de trabajar por un mundo más justo, menos desigual, más próspero y más respetuoso con el medio ambiente, en suma, para mejorar la vida de todos los seres humanos del planeta.

Eran 17 los objetivos a alcanzar y los diversos países del mundo se dieron una fecha concreta para cumplir ese reto: el año 2030. Siendo conscientes de que el desafío al que se iban a enfrentar los países era considerable desde las Naciones Unidas se establecieron 3 niveles de actuación, instando a todos los sectores de la sociedad, incluidos los pro-pios ciudadanos, a trabajar para la consecución de un mundo mejor.

Así, esos tres niveles se dividían en acciones a nivel mundial, garantizando la dotación de mayores recursos en relación con los ODS; acciones a nivel local que implican, de forma directa a los Gobiernos, instando a los mismos a incluir en sus políticas e instituciones las acciones y directrices necesarias para incorporar y hacer efectivos los ODS; y acciones por parte de las personas, alentando a la sociedad civil, el sector privado, el ámbito académico y resto de personas y entes interesadas a llevar a cabo acciones para promover la transformación del mundo sustentada en los valores y principios promovidos por los ODS.

Quizás, y antes de poder avanzar con el análisis propiamente, una de las primeras cuestiones que deben matizarse es ¿qué debemos entender por desarrollo sostenible?

De sobra es conocida la divergencia que surge entre los conceptos de crecimiento y desarrollo económico. Si bien son dos términos que van de la mano, el crecimiento económico, si bien puede entenderse como algo positivo, no tiene porque, al menos no de forma automática, suponer que se vaya a producir un desarrollo económico, puesto que mientras el primero se centra en un aumento de la producción y los bienes, el segundo, si bien dependiendo del primero, se focaliza en la consecución de un mayor nivel de bienestar para la población.

Por tanto, al hablar de desarrollo debe entenderse que dicho término, de forma intrínseca, alude a un aumento de la calidad de vida. Pero las Naciones Unidas van más allá y no solo hablan de desarrollo sino de que el mismo debe ser sostenible. ¿Qué supone esto?

Era el comienzo de la década de los años setenta cuando se discutía sobre el modelo de crecimiento de los países desarrollados y de cómo el impacto que ese modelo tenía en la sociedad lo estaba convirtiendo en un modelo insostenible.

Una década después, durante los años 80, se utilizó, por primera vez el concepto de desarrollo sostenible, siendo mencionado en el Informe titulado: *Nuestro Futuro en Común*, firmado en Oslo el 20 de marzo de 1987, informe que fue conocido mundialmente como el Informe Brundtland, por ser esta la Primera Ministra noruega y líder de una comisión de carácter internacional que había recibido el encargo de las Naciones Unidas de replantear las políticas de desarrollo económico que se venían adoptando hasta el momento.

El Informe Brundtland definía el desarrollo sostenible como «aquél que satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las futuras generaciones para satisfacer las propias» (Informe Brundtland, 1987) y critica, de forma contundente, la forma de vida ligada a la oferta y la demanda que viene dándose en una parte muy importante de los países del mundo.

Hasta el momento el objetivo primordial de todos los estados había sido el de crecer, crecer amparándose en el paradigma de que cuanto más mejor. Sin embargo, para crecer es necesario hacer uso de una serie de recursos que si bien, en principio, parecía que jamás iban a agotarse, la realidad hizo ver que estos no eran infinitos y que el ritmo de crecimiento de los países estaba comprometiendo, seriamente, la disponibilidad a futuro de estos recursos, por ello, el Informe Brundtland en su prólogo hace toda una declaración de intenciones mandando el siguiente mensaje: «lo que ahora necesitamos es una nueva era de crecimiento económico, vigoroso y, al mismo tiempo, social y ambientalmente sostenible» (Informe Brundtland, 1987).

Por tanto, y para alcanzar un desarrollo sostenible es necesario hacer que converjan 3 áreas o dimensiones: el crecimiento económico, la protección del medio ambiente y la inclusión social. Si no se integran estas tres dimensiones podrían darse desequilibrios que de no ser reconducidos y persistir en el tiempo podrían generar graves consecuencias de cara al futuro.

El problema, o quizás sea más justo decir el desafío, es como reconducir el sistema económico-productivo capitalista a un sistema que sea capaz de generar crecimiento sin comprometer los recursos del futuro y sobre todo sin «dejar a nadie atrás», es decir ¿cómo es posible avanzar hacia una economía más inclusiva y verde? ¿Supondrá eso que el crecimiento económico se verá comprometido y disminuirá? ¿Están dispuestas las empresas a cambiar el paradigma y dejar de centrarse en la maximización de los beneficios, a cualquier coste, en pro de un mayor bienestar para la sociedad?

Ciertamente el cambio de un modelo a otro, sea en la disciplina que sea, no resulta en absoluto fácil, especialmente cuando durante décadas

se ha forjado un comportamiento que ha afianzado, y reforzado, unas formas de proceder que en un momento posterior quedan en entredicho.

El modelo económico por excelencia hasta el momento ha sido el del *homo economicus* un ser racional que basa sus decisiones en función de su utilidad personal. No piensa en los demás, ni en las consecuencias que para el resto de la sociedad pueden tener sus decisiones, simplemente, se limita a sacar la mayor utilidad posible a la información de la que dispone para su propio bien. En síntesis, el *homo economicus* carece que cualquier atisbo de humanismo.

El Profesor Zamagni, allá por el año 2008 en su obra *L'économia del bene comune* se preguntaba si realmente era posible humanizar la economía (Zamagni, 2008, 16). El Profesor Zamagni no solo cree que es perfectamente posible, sino que, además, plantea la vía para llegar a ello: la doctrina del bien común, o lo que es lo mismo, es necesario pasar del *homo economicus* al *homo reciprocans*.

II. Cambio de paradigma económico

La economía avanzada está entrando actualmente en una nueva fase de su proceso evolutivo, esa que solemos llamar la «economía integrada». La economía integrada surge de la unión de lo mejor de la antigua y nueva economía; sus resultados son difíciles de prever en este momento, pero ya está aportando muchas innovaciones, particularmente en el mercado de trabajo.

Está surgiendo una nueva concepción de la digitalización que ya no está diseñada solo para la automatización, sino también para la colaboración. Es un hecho que se necesita creatividad en el uso de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación para gestionar procesos diversos. Si estas nuevas tecnologías no se utilizan con precaución podrían tener efectos similares a los antibióticos: son muy útiles, pero suelen debilitar el sistema inmunológico.

La constante evolución del sistema productivo requiere de una readaptación del mercado laboral, pero es importante que los criterios de una economía social, armónica y equilibrada sean capaces de mantener en todo momento el control de tres grandes dimensiones: eficiencia, equidad y fraternidad.

Empezando por el primero, las elecciones de consumo de bienes por parte de los consumidores, de asunción de mano de obra por parte de la empresa y de asignación entre trabajo y tiempo libre por parte del individuo son considerados óptimos en base al principio de eficiencia, es decir la asignación óptima de los recursos escasos.

En los mercados financieros las reglas se dirigen hacia la maximización de la eficiencia aumentando la liquidez y reduciendo los costes de transacción. Esta aproximación todavía soporta el impacto de un mundo donde el desafío principal es aumentar al máximo posible nuestra capacidad de producir bienes y servicios en ausencia de vínculos con los recursos naturales.

Con respecto al mercado laboral, en la teoría microeconómica básica, el trabajo ha sido tan solo un factor de producción y un dato de coste, que debe ser minimizado por cualquier unidad de producción para lograr la eficiencia y ganar, así, la carrera competitiva. Si lo ponemos dentro del contexto histórico, las ideas de los filósofos moralistas que dieron lugar al consenso sobre la teoría económica moderna se formaron a finales del siglo XVIII y estaban tremendamente influidas por un mundo en el que había pobreza y escasez. Tal mundo los estimuló para conseguir el objetivo de gestionar una premisa antropológica (reduccionista) en la que los seres humanos eran, esencialmente, individuos cuya utilidad/felicidad se podía maximizar mediante una amplia gama y variedad de bienes y servicios al precio más bajo posible.

El proyecto logró un éxito inmenso ya que la mano invisible de la competencia (apuntalada por instituciones antimonopolio y normas, dado que la competencia no es un instinto natural en los productores, sino que debe ser controlada mediante una regulación adecuada) fue creando, progresivamente, abundantes bienes y servicios a precios bajos, que originaban un gran superávit del consumidor. Y el objetivo de la maximización del beneficio era importante para acumular recursos que podían invertirse para incrementar la productividad y estimular la investigación y la innovación.

Los fundadores del pensamiento económico moderno eran, evidentemente, conscientes de los fallos de mercado, es decir, de la brecha entre el óptimo privado y el óptimo social cuando la acción económica se deja solo a las fuerzas del mercado. El límite más profundo de este planteamiento se encontraba, sin embargo, en sus premisas antropológicas o, dicho de otro modo, el objetivo original de la economía convencional necesita ser reorientado y no centrarse exclusivamente en la eficiencia.

En gran medida, de la calidad y dignidad del trabajo, la importancia fundamental del sentido de la vida para el ser humano también está refrendada por la literatura empírica sobre el nexo de unión que existe entre la felicidad y la salud, demostrándose que la pobreza del sentido de la vida es un factor de riesgo en relación a la mortalidad.

Además de todo ello, el paradigma de la maximización de la utilidad del ser humano es incapaz de explicar una parte importante del compor-

tamiento humano respecto a las elecciones de identidad. A este respecto, las nuevas contribuciones que dibujan al individuo como un buscador de propósitos antes que un maximizador de utilidad, están empezando a ganar terreno lentamente en la literatura teórica (véase a modo de ejemplo Chater y Loewenstein, 2016 y Akerlof y Kranton 2000).

Un problema más que encontramos en el paradigma tradicional es que la dignidad del trabajo no es necesariamente independiente de la presión competitiva que hace bajar los precios. Cuando la bajada de un precio no está determinada por la innovación tecnológica, solemos encontrar una disminución de la calidad y dignidad del trabajo que se esconde tras ello. Hasta que lleguemos a un punto en el que los procesos de producción estén plenamente mecanizados y en las fábricas no haya trabajadores, el riesgo de que el segundo factor contribuya a explicar los precios bajos será y seguirá siendo alto, generando un intercambio entre el consumidor y el bienestar del trabajador.

Tras haber analizado los límites de la dimensión de la eficiencia vamos a entrar en el detalle de los otros dos aspectos: la equidad y la fraternidad.

La dimensión de la equidad se ha venido considerando como secundaria, es decir, una vez que hayan sido cubiertas las condiciones de eficiencia nos podemos preocupar de los que tienen más y de los que tienen menos y redistribuir parte de la riqueza. En cualquier caso, la equidad ha sido en la historia económica algo menos atractivo y asociado a la excusa que esgrimen los holgazanes para quitar «algo» a las personas talentosas y meritocráticas que han creado riqueza. En realidad, la reflexión histórica y económica nos sugiere que los resultados dependen de las condiciones iniciales, que no son iguales para todos. Por ello el mérito de los meritocráticos no es todo mérito propio y es necesario reflexionar sobre la dimensión de la equidad.

La tercera dimensión de la fraternidad parece totalmente fuera del radar de nuestros sistemas económicos, lejos de la vista y confinada al ámbito más privado y al tiempo libre. Aunque también es cierto que, a pesar de su invisibilidad, la fraternidad aparece como un elemento más atractivo y menos demodé que la equidad.

En el famoso ciclo de vida de los magnates americanos sucede habitualmente que después de haber creado riqueza no existe la voluntad de morir rebosante de dinero y por ello una fundación se convierte en el instrumento idóneo para restituir dinero a la comunidad. Este fenómeno, analizado por la filosofía moral como filantropía suele chocar a menudo con la responsabilidad social corporativa, esta última fundamentada en la generación responsable del valor (*ex ante*) más que en el reparto sucesivo a su creación (*ex post*).

Todas las veces que alguno de los tres lados (eficiencia, equidad y fraternidad) se queda corto el sistema se vuelve asfixiante y deja de estar centrado en la sociedad para focalizar su atención exclusivamente hacia algunos aspectos.

Por ejemplo, un mundo hecho solo con eficiencia se parece a ese modelo tantas veces promocionado por los manuales de economía del último siglo, que casi sin darse cuenta transforman los seres humanos en deshumanos sacerdotes de la diosa Eficiencia. La idea clave de esta visión es que sea suficiente con ocuparse de la eficiencia para producir, de modo óptimo, los recursos, y después, aun sin equidad y fraternidad, el sistema automáticamente haría que la riqueza gotee hacia abajo llegando por tanto a «los últimos» (teoría de la mano invisible). La teoría del «trickle down», es decir de este efecto goteo (generado por la mano invisible del mercado) se convierte así en la extrema justificación de un mundo creado solo con la eficiencia, sin equidad y sin fraternidad.

También la equidad sin eficiencia y fraternidad es deshumana. Las experiencias históricas a las que probablemente nos hemos acercado más han sido aquellas relativas al socialismo real. La igualdad en los resultados humilla el espíritu humano de emprendimiento. La equidad es fría y deshumana si no viene acompañada de la fraternidad y lleva al colapso económico si no presta suficiente atención al problema de la eficiencia y de la creación de un sistema de incentivos para que el sistema avance.

El tercer aspecto relevante es el de la fraternidad. Sin embargo, hay que reconocer que un mundo hecho solo con fraternidad, sin eficiencia y sin equidad es falso, ficticio y abre la puerta a todos esos fenómenos de nepotismo, clientelismo, mafias en los cuales los intereses de los miembros del grupo, al que la persona se encuentra ligado por vínculos fraternales, se persiguen a expensas del bienestar de terceros.

Pero si prestamos atención a un mundo hecho solo de eficiencia y equidad, admirablemente sintetizado a través del concepto de la igualdad de oportunidades y que parece ser el horizonte al que pretenden encaminarse la reflexión de una economía eficiente y responsable, puede ser un modelo limitante. Mercado para la eficiencia es «*welfare*» para la equidad. Pero se trata, siempre y en todo caso, de un sistema en el que faltan reciprocidad, gratuidad e intercambio de dones que son el lubricante fundamental para producir y poder disfrutar de unas relaciones sociales de calidad, que son el ingrediente esencial de la vida humana, y que a su vez alimentan ese capital social que es el adhesivo fundamental de cada sistema económico.

Por este motivo es importante mantener en todo momento el aspecto de la eficiencia, de la equidad y de la fraternidad alineados para

corregir las desviaciones de nuestros sistemas económicos. El socialismo real necesitaba de mayor eficiencia y fraternidad, la economía medieval, por el contrario, adolecía de eficiencia y equidad y la economía moderna de mercado precisa de una mayor fraternidad. Trabajar el aspecto que queda más desprotegido no es solo una obligación atribuida a los políticos y científicos, sino que se trata de un deber que ocupa también a los ciudadanos.

En el mercado laboral actual por ejemplo tanto los trabajadores como los empresarios pueden llevarnos hacia un modelo de economía social y sociedad armónica, en grado de desarrollar una medida igual de las tres dimensiones y creando así un sistema económico más justo y más humano.

En este sentido es importante razonar con una visión inclusiva y no exclusiva de estas tres dimensiones, donde el concepto de fraternidad vuelva a tener su centro y vuelva a recuperar su significado inclusivo.

Un mercado laboral donde haya solidaridad tiende a generar luchas entre colectivos, por ejemplo, empleadores y empleados, determinando un concepto exclusivo de crecimiento económico. La idea de focalizar la atención hacia la fraternidad para construir una economía social es exactamente la de romper las diferentes categorías dentro de las empresas, con el fin de generar un entorno de generación de valor cooperativo e inclusivo, donde no existen colectivos que se enfrentan, sino que cooperan para el bien común.

La fraternidad es la palanca fundamental de la energía de nuestra sociedad. Por eso la visión que al final nos proporciona este nuevo equilibrio entre eficiencia, equidad y fraternidad es la de una empresa o comunidad generativa, rica en relaciones y conectada, que, inspirada en la Doctrina social cristiana, identifica en la calidad de vida, en las relaciones y en la generatividad la raíz de la satisfacción y la riqueza del sentido de la vida.

En este contexto de oportunidad que estamos viviendo en el nuevo siglo *xxi* es imprescindible tener una visión armónica para construir un reinicio resiliente, sostenible y generativo, dando prioridad a proyectos capaces de crear las condiciones para una vida llena de sentido y caracterizada por relaciones de calidad.

Este paradigma armónico necesita también de la capacidad de hacer equipo. En la teoría de juegos en el juego «*trust investment*» queda reflejado de forma muy evidente cómo el «*homo economicus*», parafraseando a Amartya Sen, es un idiota social, un ser humano destructivo, frente al «*homo harmonicus*» o al «*homo reciprocans*» que construye equipos y multiplica sus resultados. Porque nuestra vida económica y social no deja de ser un juego en equipo, con la relevancia de

las relaciones que se fundamentan en el don, en los mecanismos de gratitud y de reciprocidad. Todo eso es cada día más relevante en el nuevo mercado laboral que ha introducido y sigue potenciando la digitalización y la flexibilidad organizativa.

Otro aspecto importante para avanzar en esta armonía económica de eficiencia, equidad y fraternidad es la asunción del límite que tiene nuestra realidad. Hay que entender en este sentido el límite no como un vínculo o un obstáculo a la libertad, sino como la representación del punto de apoyo sobre el cual apalancarnos para orientar nuestra vida. Necesitamos alcanzar un objetivo de bienestar multidimensional a través de la creación de valor económico, del empleo, de la sostenibilidad ambiental, de la sostenibilidad de la salud, y de la generatividad. Un proceso que sirva para una modernización de las infraestructuras físicas y digitales, un uso razonado del trabajo inteligente como opción adicional a las reuniones presenciales, una estimulación de la innovación en el sector crucial de la economía circular, una mayor eficiencia energética de los edificios, y unas políticas de nacimiento y familia que se sumen a una nueva movilidad sostenible.

Por último, esta visión armónica consiste en juntar a las personas generativas porque queremos ser felices, y los resultados de las ciencias sociales nos sugieren que la satisfacción y la riqueza de nuestra existencia dependen de la calidad de nuestra vida relacional y de nuestra generatividad.

En las grandes multinacionales de Estados Unidos empieza a ser por este motivo siempre más relevante la figura de los CHO (*Chief Happiness Officer*) es decir el responsable de atraer y retener el talento en las empresas mediante estrategias de felicidad en el trabajo. Porque es siempre más evidente que las empresas necesitan enamorar y fidelizar a su talento para que sean más productivos, más rentables y al mismo tiempo más felices.

La pobreza, la desigualdad, el futuro del trabajo y el cambio climático no son solo los desafíos no resueltos más importantes que tiene por delante el futuro de la humanidad, sino también el legado de un paradigma económico reduccionista que confiaba en la capacidad del mercado y de las autoridades públicas para gestionar las externalidades y los desequilibrios provocados por la acción de empresas orientadas a la maximización del beneficio y de seres humanos puramente interesados en la maximización de la utilidad.

El cambio de los Objetivos del Milenio de la ONU a los nuevos Objetivos de Desarrollo Sostenible reconoce el problema con una clara indicación sobre la necesidad urgente de un nuevo paradigma económico. Los nuevos ODS miran a la generación de un nuevo mercado

laboral más digno con una participación muy estrecha entre las instituciones, las empresas responsables y la ciudadanía activa.

Atendiendo a la reflexión de Martínez Charterina «el enlace de la cooperativa, poseedora de una identidad de valores y principios de comportamiento en los que la propiedad conjunta y la gestión democrática forman parte esencial de la misma, con la economía del bien común es absoluto. Y en la medida en que la economía del bien común pretende abordar no solamente los aspectos microeconómicos sino también los globales de una sociedad se vuelve a poner de manifiesto la voluntad del cooperativismo por caminar hacia un mundo más justo y solidario, como en tantas ocasiones se ha puesto de manifiesto» (Martínez Charterina, 2013, 196).

En este sentido Puentes Poyatos y Velasco Gámez ponen en evidencia que «cada día se está dando más importancia a las actuaciones responsables por parte de las empresas y se ha producido un gran interés por los impactos sociales y medioambientales que las mismas tienen en la sociedad. Se está reclamando un modelo de gestión empresarial que tome en consideración las implicaciones sociales y medioambientales de sus actuaciones, además de considerar los intereses de sus grupos de interés o stakeholders, es decir, que contemple el impacto de sus actuaciones en una triple dimensión: económica, social y ambiental» (Puentes Poyatos y Velasco Gámez, 2009, 107).

III. Las cooperativas como vía para la consecución de los ODS

a. *El desarrollo económico como pilar para la consecución de un empleo decente y sostenible*

En efecto si no contamos con un sistema económico fuerte que se capaz de alcanzar un crecimiento económico inclusivo y sostenido no será posible crear empleos decentes y mejorar la calidad de vida y el bienestar de las personas y las familias.

Y es que el objetivo número 8 de los ODS no solo habla del crecimiento económico sostenible sino también del trabajo decente, dos conceptos, el de economía y el empleo que siempre han ido ligados.

En relación con esta cuestión «el progreso económico duradero exige un mínimo de justicia social. A fin de conjugar el desarrollo económico, los derechos en el trabajo y la protección social, la OIT propugna el logro de una justicia social para una globalización más equitativa. La OIT entiende que no debe prevalecer el interés económico, y que no hay que cultivar una ventaja inmediata, sino pensar en las ge-

neraciones venideras y en un sistema sostenible a largo plazo. Las normas internacionales del trabajo son un patrimonio para el futuro. No basta con crear empleo, sino que debe ser de calidad. Tampoco debe descuidarse el diálogo social. Hay que proteger a los grupos más vulnerables, como las mujeres y los trabajadores migrantes. La OIT considera que es posible la transición hacia un modelo de desarrollo, pero solo si las políticas económicas se alinean adecuadamente con las políticas de empleo, y se evitan medidas contraproducentes, como los recortes salariales y las políticas de austeridad mal diseñadas. Las recomendaciones de la OIT frente a la crisis apuntan tanto a las políticas macroeconómicas con impacto en el empleo, como a las políticas más específicas al mandato de la OIT en el ámbito del mercado laboral, y que tienen que ver con las políticas de empleo, protección social, fomento del diálogo social y apoyo al cumplimiento de las normas laborales, con el objetivo del trabajo decente. La OIT pone el acento en la dimensión social de la crisis, la coherencia entre la política económica y social y la importancia de respetar los estándares laborales y el diálogo social y de considerar el empleo y la protección social como ejes de las políticas públicas» (Gil y Gil, 2020, 145).

El devenir de la economía y el propio modelo económico propuesto en cada momento de la historia han hecho que el ámbito de las relaciones laborales se desarrolle de una manera u otra. Ciertamente, un ejemplo claro y actual de que cualquier embuste que pueda sufrir el sistema económico puede tener consecuencias negativas en el ámbito del empleo, lo encontramos en la crisis que estamos viviendo por la emergencia sanitaria generada por el Covid-19.

El parón producido en la economía como consecuencia del virus y de las medidas tomadas para hacer frente al mismo ha hecho que en unos meses escasos se haya producido una de las mayores pérdidas de empleos que se conocen desde hace décadas.

Es cierto que anteriormente se han vivido otras crisis no menos importantes, y de gran calado social, pero la actual está caracterizada por un fenómeno que es difícil que se produzca, un fenómeno inusual, puesto que algunas crisis se han dado por una ralentización o caída de la demanda o de la oferta, por lo que los agentes únicamente debían ofrecer soluciones para estimular una u otra.

El problema aquí es que el frenazo se ha producido, no solo de forma brusca y completamente inesperada, sino que ha afectado tanto a la oferta como a la demanda.

Algunas empresas ante la imposibilidad de seguir manteniendo la actividad presencial optaron por hacer uso de una herramienta que, si bien era de sobra conocida en otros países en España, hasta ese mo-

mento, no había tenido un gran éxito: el teletrabajo. Esta figura no era, en absoluto ajena a la legislación laboral, puesto que ya en la reforma laboral acometida en el año 2012 se modificó el artículo 13 para dar cabida a esta nueva forma de organización de la actividad laboral.

Sin embargo, no todas las empresas pudieron optar por el teletrabajo y muchas de ellas tuvieron que parar a la espera de que la emergencia sanitaria diese visos de mejoría. Si bien es cierto que otras muchas empresas, aun con parones y cierres puntuales pudieron continuar con su actividad, pero la falta de demanda hizo que la actividad cayese de forma ostensible, e incluso en muchos casos la falta de materias primas o componentes hicieron que la empresa tuviese que dejar de producir.

Todo ello, tuvo impacto, de forma inmediata y dramática, en las relaciones laborales y en el volumen de empleo, siendo muchos los trabajadores que se quedaron, de la noche a la mañana, sin empleo.

Por ello, y para intentar hacer frente a la continua sangría de pérdidas de empleo, el Gobierno puso en marcha toda una normativa en relación con los Expedientes de Regulación Temporal de empleo, más conocidos como los ERTes. Un mecanismo que a través de ayudas económicas intentaba ganar tiempo a la pandemia manteniendo las empresas y el empleo a flote. Una especie de *stand-by* para evitar la pérdida definitiva de millones de puestos de trabajo.

A finales del mes de enero del 2021 el número de trabajadores que se encontraban en ERTE era de 739.000, y si bien es cierto que gracias a este mecanismo se han preservado números empleos que de otra forma podrían haberse perdido de forma definitiva, no es menos cierto que a pesar del incipiente y lento optimismo económico que se aprecia en la actualidad, el futuro del mercado laboral se presenta convulso.

La anterior crisis económica tenía su origen en el sistema financiero y la actual deriva de una emergencia sanitaria a nivel mundial sin precedentes en las últimas décadas, pero si bien siendo situaciones diversas ambas han puesto en evidencia la necesidad de afrontar el futuro del sistema económico y de relaciones laborales de forma diversa.

El sistema de relaciones laborales español lleva décadas acumulando una serie de dilemas que no han sido afrontados de forma contundente, por lo que ciertos problemas, sirva como ejemplo el de la temporalidad, el desempleo juvenil o un mercado de trabajo cada vez más envejecido, no solo no han sido resueltos, sino que han ido cronificándose. En este sentido el Informe del Ministerio de Trabajo y Economía Social apunta a que «durante los últimos trece años, la población joven de hasta 25 años ha ido disminuyendo progresivamente, con una pérdida total en el periodo de 370.400 personas (1.527.800 si

se consideran los jóvenes hasta 29 años), mientras que el conjunto de la población ha aumentado en algo más de 1.300.000 personas. Esta evolución evidencia, tal y como se viene destacando en los Informes anteriores, el proceso de envejecimiento de la población que está experimentando España, al igual que la mayoría de países de la Unión Europea» (Ministerio de Trabajo y Economía Social. Informe Jóvenes, Marzo 2021).

Y a los retos y desafíos del pasado se han sumado nuevos retos, como puede ser el de la inclusión y el medioambiente, haciendo que los desafíos de cara a futuro, sean mayores.

b. Las cooperativas como elemento transformador

Es necesario replantear los paradigmas actuales para dejar atrás la crisis sin dejar atrás las personas, el medioambiente y la posibilidad de crear un mayor bienestar para la sociedad.

En este mismo sentido se pronuncia Gaminde Egia al afirmar que «parece innegable que necesitamos un nuevo modelo productivo diferente al especulativo, dado que ha quedado demostrado que con el fin de obtener el máximo beneficio económico se han cometido numerosas injusticias, destruyendo el entorno más inmediato: las relaciones laborales, el medio ambiente e incluso las reglas del juego democrático. Se necesita un nuevo modelo de negocio, un modelo humanista de empresa, que tenga en cuenta la igual dignidad humana de todas las personas que participan en el proyecto empresarial y que busque promover un empleo de calidad y un mayor equilibrio del reparto de la riqueza, a fin de contribuir a una sociedad más estable y menos conflictiva. El paradigma cooperativo constituye una de las fórmulas (no la única) que mejor se ajusta a esos parámetros, dado que funciona con una filosofía especial» (Gaminde Egia, 2018, 39).

Siendo así «el estudio del fomento en las entidades de la economía social por parte de los poderes públicos en España debe partir, por un lado, del deber de persecución del pleno empleo, de acuerdo con la propia configuración de éste en nuestro ordenamiento constitucional y, por otro lado, de las obligaciones del Estado según los compromisos adquiridos a nivel internacional y europeo, en cuanto a su responsabilidad de fomentar un empleo estable y digno» (Canalda Criado, 2019, 79).

Como ya se ha mencionado previamente es fundamental superar los reduccionismos para virar hacia una nueva economía y hacia la

creación de empleos decentes. Pero ¿a qué hacemos referencia exactamente cuando hablamos del empleo decente?

Se trata de un concepto amplio que engloba números aspectos de las relaciones laborales tales como la oportunidad que tienen las personas que desarrollar las aspiraciones que tienen a lo largo de su vida laboral, la posibilidad de acceder a una actividad que conlleve un ingreso justo, la posibilidad de desarrollarse como seres humanos al interno de esa actividad, el derecho a tener seguridad en el trabajo y a una protección social adecuada, el derecho a la formación o el derecho a no ser discriminado.

Si se analizan todos los elementos anteriores puede verse que todos ellos son derechos consolidados en los países desarrollados, por lo que, a simple vista, puede parecer que al hablar de trabajo decente se está haciendo referencia a países en vías de desarrollo o países pobres que no cuentan con los mecanismos legales y de protección necesarios respecto de los trabajadores. Nada más lejos de la realidad, ya que a pesar de que en todos los países del denominado como primer mundo los derechos laborales están recogidos en diversas normativas la realidad ha demostrado que, en numerosas ocasiones, en diversos sectores o ámbitos de la sociedad, su cumplimiento ha quedado en entredicho.

El término de trabajo decente apareció por primera vez en el seno de la Organización Internacional del Trabajo y más concretamente en la 87.ª reunión llevada a cabo por la Conferencia Internacional del Trabajo celebrada en el año 1999 (Conferencia Internacional del Trabajo. Trabajo Decente, 1999).

Diez años más tarde, esto es, en el año 2009, y cuando el mundo se encontraba inmerso en una crisis económica de dimensiones considerables el Pacto Mundial para el Empleo entendió que el pleno empleo y el trabajo decente debía ponerse en el centro de todas las respuestas a la crisis que se estaba viviendo (Conferencia Internacional del Trabajo. Pacto Mundial para el Empleo, 2009).

Efectivamente, la globalización ha hecho que las empresas tengan que competir en un mercado salvaje que no conoce reglas y fronteras, un mercado en el que impera de la ley del más rápido, más fuerte o aquel que produce más barato.

Por ello, para poder competir las empresas han buscado maneras más o menos éticas para aumentar la productividad, en muchas ocasiones recayendo ese peso en los trabajadores que han visto como muchos de sus derechos se difuminaban en pro de una mayor competitividad. Y es ahí donde se encuentra una de las claves en este sentido: es necesario encontrar un equilibrio entre la legítima necesidad de las em-

presas de mantenerse en el mercado, con los continuos desafíos que esta le plantea y los derechos de los trabajadores.

Es muy simplista recordar que la empresa y los trabajadores son un binomio que se necesitan mutuamente, sin empresas no habría creación de empleo, pero sin trabajadores las empresas no saldrían adelante.

Es primordial aumentar la productividad y la competitividad, pero no basándose en la explotación de los trabajadores y en la destrucción de los recursos naturales y el ecosistema, sino apoyándose en la innovación y los avances tecnológicos y respetando el medio ambiente.

Pero para ello también necesitamos contar con políticas que se orienten hacia esos objetivos y una legislación clara que no genere incertidumbre.

Las empresas crean empleo, pero para que puedan hacerlo en unas condiciones óptimas no solo es necesario cambiar la visión que muchas de ellas, no todas efectivamente, tienen de los recursos humanos como un gasto en lugar de como una inversión, sino que resulta fundamental apoyar a las mismas para su crecimiento, inversión en innovación y tecnología y si es necesario también desde un punto de vista financiero.

Al margen de los reduccionismos a los que se aludía previamente otro de los mayores obstáculos, en lo que a la creación de empleo se refiere, es la incertidumbre a la que en numerosas ocasiones se enfrentan las empresas. Esta incertidumbre, en relación con lo que sucederá a corto o medio plazo desincentiva la contratación, y más aún, la contratación indefinida. Se trata de una perspectiva estrechamente ligada con el enfoque que se mencionaba anteriormente de que muchas entidades entienden los recursos humanos como un gasto, y, por tanto, en aquellos momentos de incertidumbre o desequilibrio económico es una «partida» de la empresa en la que puede acometerse recortes para compensar la inestabilidad. De ahí que en numerosas ocasiones cuando una empresa pasa por dificultades económicas una de las primeras medidas a las que se acude es la de los despidos, teniendo en cuenta el «ahorro» económico que eso puede suponer, pero sin tener en cuenta tanto el coste social como la pérdida de riqueza humana, intelectual y de experiencia que supone.

Queda claro que para que pueda lograrse un desarrollo sostenible es necesario que el mismo se sustente en la creación de puestos de trabajo decentes y para ello es necesario contar con empresas comprometidas que crean firmemente en el valor de la persona. Porque como se recogía en la Memoria OIT 1999 «no se trata simplemente de crear puestos de trabajo, sino que han de ser de una calidad aceptable. No cabe disociar la cantidad del empleo de su calidad. Todas las socieda-

des tienen su propia idea de lo que es un trabajo decente, pero la calidad del empleo puede querer decir muchas cosas. Puede referirse a formas de trabajo diferentes, y también a muy diversas condiciones de trabajo, así como conceptos de valor y satisfacción. Hoy en día, es indispensable crear unos sistemas económicos y sociales que garanticen el empleo y la seguridad, a la vez que son capaces de adaptarse a unas circunstancias en rápida evolución, en un mercado mundial muy competitivo» (Trabajo Decente. Memoria del Director General OIT, 1999).

La economía social y sus agentes, entre los cuales se encuentran las cooperativas, siempre han supuesto un faro ante la incertidumbre económica, un ejemplo de buena práctica empresarial ante actuaciones dudosas y un referente en lo que al empleo digno se refiere, confiando a los trabajadores, y sus derechos, un protagonismo inusual.

Coincide en este análisis López Rodríguez al indicar que «in the context of the Social Economy, cooperative values and principles show that sustainability is a part of a cooperative's identity. In effect, these values and principles lead cooperatives to have a constant concern and care for their surroundings, both for the people and for the environment where they are located and work. As they are based on cooperative values and principles, cooperatives are considered to be appropriate and useful undertakings for the promotion of sustainable development through the creation of green and decent jobs» (López Rodríguez, 2019, 124).

Por ello, la economía social, sus entidades y los valores que estas representan no podían ser ajenas a los objetivos de desarrollo sostenible y la consecución de los mismos. En ese sentido el gobierno español ha identificado a las entidades de economía social como un actor clave para la estrategia de consecución de los ODS en el Informe de Progreso 2020 Reconstruir lo común.

La implementación de la Agenda 2030 en España se reconoce que «los valores que caracterizan a la economía social, como la primacía de las personas y el objeto social sobre el capital, una gobernanza participativa y democrática, la reinversión de los beneficios para asegurar la sostenibilidad a largo plazo de la empresa, la prestación de servicios a sus miembros y a las comunidades locales o la creación de empleo de calidad, contribuyen a hacer avanzar la Agenda 2030. Además, las empresas de la economía social vinculan de forma creciente su actividad en ámbitos como la Economía Circular, la Economía Verde y Azul articulando de forma solvente las tres dimensiones de la sostenibilidad —social, económica y medioambiental— que permea el espíritu de la Agenda 2030» (Informe de Progreso 2020 Reconstruir lo Común, 2020).

Ciertamente, como pone en evidencia el Informe «en marzo de 2020 existían en España 42.140 entidades de Economía Social, que generan 2.177.256 empleos directos e indirectos. Entre ellas hay más de 25.722 cooperativas y sociedades laborales registradas en el Sistema de la Seguridad Social, que empleaban directamente a 357.927 personas. La experiencia reciente muestra cómo esta modalidad de organización empresarial tiene más capacidad para crear y proteger empleo en épocas de recesión económica con menores tasas de temporalidad y mayor estabilidad en el empleo. La priorización de la Economía Social como política palanca en el Plan de Acción se articula en torno a la implementación de la Estrategia de Economía Social 2017-2020, cuya vigencia concluirá este año, y que será próximamente evaluada con el fin de generar aprendizajes que sirvan para la definición de una nueva estrategia con horizonte a 2027» (Informe de Progreso 2020 Reconstruir lo Común, 2020).

Las cooperativas, a lo largo de la historia, siempre han tenido un papel relevante y preponderante para afrontar y dar solución a los diferentes retos que se han ido sucediendo tanto en el ámbito económico, como en el ámbito social. Estas entidades no solo han logrado sobrevivir, con éxito, a los vaivenes del mercado global sino que han conseguido, con su trabajo, esfuerzo y dedicación, evitar que en épocas sombrías la sociedad y aquellas personas más desprotegidas se vieran abandonadas, algo que ha quedado demostrado en multitud de ocasiones y muy especialmente en la crisis del 2008, cuando las cooperativas demostraron una mayor resiliencia y una pérdida de empleos menor, gracias a la aplicación de sus principios, y en épocas de mayor bonanza nunca han optado por el principio de la maximización de los beneficios sino por un reparto justo de las ganancias sin dejar a nadie en el camino. En este sentido la OIT pone en evidencia como «las cooperativas también contribuyen a la creación de un entorno propicio mundial al desarrollo sostenible mediante la reducción de la brecha comercial entre el mundo en desarrollo y el desarrollado, estabilizando los sistemas financieros durante la crisis y proporcionando la base para la profundización financiera en todo el mundo».

La primacía de las personas y el fin social sobre el capital es uno de los principios fundamentales de las cooperativas y debe ser uno de los principios que se encuentren siempre presente en el camino a la consecución de los ODS.

Como señala Martínez Charterina «desde los valores y principios de su identidad, especialmente los valores de responsabilidad social a que son llamados los socios, y el principio séptimo de interés por la comunidad que dirige la actividad cooperativizada al desarrollo sostenible de

la misma, las cooperativas asumen la responsabilidad social empresarial por su misma naturaleza» (Martínez Charterina, 2014, 61).

No es posible alcanzar los ODS si no se produce, como decíamos al principio, un cambio en el pensamiento económico y en la forma de enfrentar el tan necesario crecimiento económico, pero tampoco puede hablarse de un empleo decente, de calidad, si en las empresas no existe una gestión participativa y democrática, que sepa guiarse, como en el caso de las cooperativas, por el valor aportado por las personas, porque tal y como recuerda el CEPES es necesaria la « promoción de la solidaridad interna y con la sociedad que favorezca el compromiso con el desarrollo local, la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres, la cohesión social, la inserción de personas en riesgo de exclusión social, la generación de empleo estable y de calidad, la conciliación de la vida personal, familiar y laboral y la sostenibilidad» (La Contribución de la Economía Social a los ODS, 2020).

Para una transformación social y un mayor bienestar es necesario el compromiso de las empresas y de hecho la Organización Internacional del Trabajo, en su declaración del Centenario de esta institución llama a reforzar la economía social y sus entidades al considerar que se trata de una realidad que contribuye a «construir un futuro del trabajo justo, inclusivo y seguro con empleo pleno, productivo y libremente elegido y trabajo decente para todos» (Declaración del Centenario de la OIT para el Futuro del Trabajo, 2019).

Efectivamente, no puede negarse el papel fundamental que estas entidades están llevando a cabo en la consecución de los ODS y muy especialmente en relación con el 8.º objetivo puesto que los propios datos recogidos por el Ministerio de Trabajo, Migraciones y Seguridad Social los confirman indicando que el 73,5% de los puestos de trabajo en este tipo de entidades son indefinidos y el 80% a jornada completa (Base de datos de la Economía Social, 2019).

Para poder alcanzar los ODS y más concretamente el relativo al crecimiento económico y al trabajo decente ¿cuáles son las propuestas concretas que deben ponerse en marcha?

1. Priorizar las políticas macroeconómicas que promuevan la creación de empleo y apoyen las inversiones.
2. Es necesario aumentar la productividad económica basándose en la digitalización y la innovación, apostando por sectores de alto valor añadido. En este sentido el Consejo Económico y Social hacía referencia al acuerdo histórico alcanzado en el Consejo de julio de 2020 para articular un plan de recuperación económica a escala europea, *Next Generation EU*, que ha su-

- puesto un impulso adicional para abordar la transición digital, dado que junto con la transición ecológica, se convertía en uno de los vectores clave sobre los que deben pivotar las inversiones de los Estados miembros y representaba una vía de apoyo para salir de la crisis y fortalecer las economías, orientando el gasto y la inversión pública hacia un crecimiento sostenido y sostenible en el medio y largo plazo» (Consejo Económico y Social de España. La Digitalización de la Economía, 2021).
3. Promover políticas para apoyar las actividades productivas, el emprendimiento, la innovación y la creación del trabajo decente, poniendo especial énfasis en la pequeñas y medianas empresas y apoyando a las mismas en sus necesidades de financiación
 4. Desvincular el crecimiento económico de la explotación de los trabajadores y de la degradación del medio ambiente, promoviendo un consumo justo y sostenible.
 5. Trabajar para la consecución del pleno empleo, pero no un empleo cualquiera sino uno de calidad, facilitando que todas las personas que así lo deseen puedan llevar a cabo una actividad productiva que les permita obtener unos ingresos justos, dignos para su propio mantenimiento y el de sus familias.
Un empleo que no deje atrás a los colectivos más desfavorecidos y especialmente a los jóvenes, a las mujeres y a los discapacitados.
 6. Promover políticas específicas en relación con el colectivo de los jóvenes, para facilitar no solo su entrada en el mercado laboral sino su mantenimiento y desarrollo en el mismo en condiciones de calidad.
Igualmente, es necesario incidir en la formación de estas personas, una formación sólida y continua con proyección hacia el futuro.
 7. Garantizar a todos los trabajadores los derechos laborales y la protección social, creando espacios de trabajos basados en la igualdad y la seguridad.

IV. A modo de conclusión

Analizando atentamente los desafíos a afrontar puede verse como las cooperativas no solo son importantes sino indispensables en la consecución de estos objetivos, porque promueven la equidad y se preocupan por el bienestar de la sociedad. Por todo ello es necesario mostrar

el trabajo que las cooperativas llevan a cabo día a día y no solo poner en evidencia su trayectoria histórica y sus resultados hasta el momento sino la envergadura de su papel de cara al futuro.

Para ello es necesario que no solo el ámbito empresarial sino también la sociedad en general sea participe de los principios y los valores de las cooperativas, mostrando las mismas como una parte esencial en el desarrollo de los territorios.

Por parte de las instituciones es necesario que se aseguren políticas y programas que impulsen las cooperativas y que apoyen tanto su creación como su viabilidad y competitividad de cara a futuro y fondos para llevar a cabo los cambios necesarios para afrontar los desafíos más inmediatos, como pueden ser la sostenibilidad ambiental y la digitalización.

Igualmente, los valores y actuaciones cooperativas pueden servir de inspiración y modelo para otras empresas y suponer un acicate para una nueva forma de hacer empresa, de entender los trabajadores, la sociedad y su bienestar.

Es por ello que debería fomentarse, a todos los niveles, la enseñanza de los valores y las prácticas cooperativas, porque estas entidades han demostrado, una y otra vez, incluso en los momentos de mayor adversidad que son un modelo empresarial responsable y sostenible desde el punto de vista económico, social y medioambiental, logrando ese ansiado equilibrio, entre la eficiencia, la equidad y la fraternidad, por lo que su aportación a la consecución de los ODS es vital y no debe dejarse pasar esta oportunidad.

V. Referencias

- ALARCÓN, M.A. & ÁLVAREZ, J.F. 2020. «El Balance Social y las relaciones entre los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los Principios Cooperativos mediante un Análisis de Redes Sociales», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 99, 57-87.
- AKERLOF, G. Y KRANTON, R.E. 2000. «Economics and identity». *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 115: 715-753.
- CANALDA CRIADO, S. 2019. «El fomento del empleo decente y sostenible en cooperativas y sociedades laborales». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 132:77-96.
- CEPES Y MINISTERIO DE ASUNTOS EXTERIORES, UNIÓN EUROPEA Y COOPERACIÓN, 2019. La contribución de la Economía Social a los Objetivos de Desarrollo Sostenible. 4.º Informe sobre la Experiencia de las Empresas españolas de Economía Social en la Cooperación al Desarrollo 2017-2019.
- CONFERENCIA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. 1999. «Trabajo Decente. Memoria del Director General».

- CONFERENCIA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. 2009. «Para recuperarse de la crisis: Un Pacto Mundial para el empleo».
- CONFERENCIA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. 2019. «Declaración del Centenario de la OIT para el Futuro del Trabajo».
- CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE ESPAÑA. 2021. «La Digitalización de la Economía». Actualización del Informe 3/2017, núm.1
- CHATER, N. Y LOEWENSTEIN, G. 2016. «The under-appreciated drive for sense making». *Journal of Economic Behavior&Organization*, Vol. 126:137-154.
- ESTEBAN SALVADOR, María Luisa, PÉREZ SANZ, Francisco Javier y GARGALLO CASTEL, Ana. 2018. «Áreas rurales y cooperativas: iniciativas de mujeres para el desarrollo». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 127, n.º marzo: 116-38. <https://doi.org/10.5209/REVE.58397>
- GAMINDE EGIA, E. 2018. «El modelo cooperativo mucho más que una alternativa ante la crisis». En VVAA. *Fomento del cooperativismo como alternativa económica y social sostenible: Una visión de México en España*. Dykinson. Madrid.
- GIL Y GIL, J.L. 2020. «El trabajo decente como objetivo de desarrollo sostenible». *Revista de los Derechos Sociales*, núm 1:140-183.
- GOBIERNO DE ESPAÑA. 2020. *Informe de Progreso 2020. Reconstruir lo común. La implementación de la Agenda 2030 en España*.
- GUTIÉRREZ COLOMINAS, David. 2021. «Trabajo decente y sociedades cooperativas de trabajo asociado: Propuestas de implementación en la Ley 27/1999». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 139, n.º septiembre: e77442. <https://doi.org/10.5209/reve.77442>
- HERRANZ, J.M.^a & GARCÍA, S. 2021. «La comunicación de los Objetivos de Desarrollo Sostenible en las organizaciones de la Economía Social», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 101, 165-191. DOI: 10.7203/CIRIEC-E.101.18393.
- LÓPEZ RODRIGUEZ, J. 2019. «The promotion of both decent and green jobs through cooperatives». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm 54: 115-129. <https://doi.org/10.18543/baidc-54-2019pp115-129>.
- LÓPEZ RODRÍGUEZ, Josune. 2021. «La promoción del trabajo decente a través del principio cooperativo de educación, formación e información». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 58 (mayo), 115-135. <https://doi.org/10.18543/baidc-58-2021pp115-135>.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. 2013. «Cooperativismo y economía del bien común». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, núm. 47:185-198. <https://doi.org/10.18543/baidc-47-2013pp185-198>.
- MARTÍNEZ CHARTERINA, A. 2014. «Cooperativas y responsabilidad social empresarial». *Deusto Estudios Cooperativos*, núm 4: 49-62.
- MEDINA CONDE, Analaura, y FLORES ILHUICATZI, Uziel. 2018. «Estudio dialéctico de la economía Social». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 52 (julio), 73-106. <https://doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp73-106>.

- MINISTERIO DE TRABAJO Y ECONOMÍA SOCIAL. 2021. *INFORME JÓVENES, marzo 2021*.
- OLLÉ-ESPLUGA, S., MUCKENHUBER, J. & HADLER, M. 2020. «Job Quality in the Economy for the Common Good: conceptualisation and implementation in Austria and Germany», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 99, 177-202. DOI: 107203/CIRIEC-E.99.16080.
- ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS. 1987. «Informe Brundland».
- PUENTES POYATOS, R. y VELASCO GAMEZ, M.M. 2009. «Importancia de las sociedades cooperativas como medio para contribuir al desarrollo económico, social y medioambiental, de forma sostenible». *REVESCO: Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 99: 104-129.
- SUÁREZ, María Florencia. 2020. «Los trabajadores de la economía popular y la garantía de sus derechos laborales». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 56 (abril), 157-68. <https://doi.org/10.18543/baidc-56-2020pp157-168>.
- ZAMAGNI, S. 2007. *L'conomía del bene comune*. Edizioni Città Nuova, Roma.

Los mecanismos de resolución alterna de conflictos en el Derecho cooperativo nicaragüense¹

(Alternative dispute resolution mechanisms in Nicaraguan cooperative law)

William Torrez Peralta²

Universidad Centroamericana, Managua (Nicaragua)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp363-404>

Recibido: 31.05.2021

Aceptado: 23.09.2021

Sumario: Introducción. 1. Planteamiento. 2. Los sistemas alternativos de resolución de conflictos en el Derecho nicaragüense. 2.1. La conciliación. 2.2. La mediación. 2.3. El arbitraje. 3. Problemática que se suscita en la ejecución del laudo arbitral. 3.1. La firmeza del laudo. El denominado «recurso de nulidad» del laudo. 3.2. El laudo arbitral en la norma nicaragüense como título ejecutivo extrajudicial. 4. La resolución de conflictos en la legislación cooperativa nicaragüense. 4.1. Breve evolución de los mecanismos alternos de solución de conflictos en el Derecho cooperativo. 4.2. La resolución de conflictos en la legislación cooperativa vigente. 5. Referencias generales sobre la resolución de conflictos en el Derecho cooperativo Iberoamericano. 5.1. México. 5.2. Costa Rica. 5.3. Panamá 5.4. Colombia. 5.5. Bolivia. 6. Conclusiones. 7. Bibliografía.

Summary: Introduction. 1. Approach. 2. Alternative conflict systems in Nicaraguan law. 2.1. The conciliation. 2.2. Mediation. 2.3. The arbitration. 3. Problems that arise in the execution of the arbitration award. 3.1. The finality of the award. The so-called «appeal for annulment» of the award. 3.2. The arbitration award in Nicaraguan law as an extrajudicial executive title. 4. Conflict resolution in Nicaraguan cooperative legislation. 4.1. Brief evolution of alternative dispute resolution mechanisms in cooperative law. 4.2. The resolution of conflicts in the current cooperative legislation. 5. General references on conflict

¹ Este trabajo es el resultado de la estancia de investigación postdoctoral realizada en el Departamento de Ciencias Jurídicas de la Facultad de Derecho de la Universidad de Alcalá, Madrid, dentro del «Programa Giner de Los Ríos para Profesores e Investigadores Invitados» en el período 11/02/2019 a 10/04/2019, bajo la dirección de la Dra. María Marcos González, Catedrática de Derecho procesal de la UAH.

² Doctor en Derecho por la Universidad de Deusto. Profesor de Derecho procesal. Email: wtperalta@gmail.com. Líneas de investigación: Derecho procesal y sistemas alternativos de resolución de conflictos.

resolution in Ibero-American cooperative law. 5.1. México. 5.2. Costa Rica. 5.3. Panama. 5.4. Colombia. 5.5. Bolivia. 6. Conclusions. 7. Bibliography.

Resumen: La vía jurisdiccional juega un papel fundamental en los Estados de Derecho, constituyéndose como pilar fundamental en las democracias modernas. A pesar de ello, se ha demostrado que en ciertos ámbitos, la judicialización de los conflictos no conlleva una respuesta adecuada. Los métodos alternativos de conflictos se presentan como modelos más flexibles, caracterizados por su sencillez, prontitud y búsqueda de entendimiento entre las partes más que de confrontación. El Derecho cooperativo es ámbito idóneo para la aplicación de estos mecanismos. Nicaragua no ha sido ajena a estas figuras alternativas de resolución de controversias en este ámbito. Sin embargo, solo una correcta regulación aunada a una profusa información y capacitación de todos los operadores serán la clave para una aplicación real y efectiva.

Palabras clave: Jurisdicción, Derecho cooperativo, resolución alterna de conflictos, justicia, Nicaragua.

Abstract: The jurisdictional route plays a fundamental role in the rule of law, constituting itself as a fundamental pillar in modern democracies. Despite this, it has been shown that in certain areas, the judicialization of conflicts does not entail an adequate response. Alternative conflict methods are presented as more flexible models, characterized by their simplicity, promptness and search for understanding between the parties rather than confrontation. Cooperative law is the ideal environment for the application of these mechanisms. Nicaragua has not been alien to these alternative dispute resolution figures in this area. However, only correct regulation coupled with profuse information and training for all operators will be the key to a real and effective application.

Keywords: Jurisdiction, Cooperative law, alternative dispute resolutions, justice, Nicaragua.

Introducción

En los últimos años, en el ordenamiento jurídico nicaragüense ha habido importantes esfuerzos para promover el uso de los métodos alternos de resolución de conflictos llamados universalmente como mecanismos *Alternative Dispute Resolution* (en adelante, ADR)³. En este sentido, se han aprovechado las reformas legales para introducir estos mecanismos en textos tales como en el Código de Familia, Código Procesal Civil, Código Procesal del Trabajo y la Seguridad Social, entre otros. Sin embargo, en el Derecho cooperativo no se ha abordado esta institución con rigor. Esta situación supone un desafío para los académicos, movimiento cooperativo, políticos, organismos no gubernamentales, empleadores, trabajadores, Poderes públicos, etc.

Para abordar esta problemática, es necesario tener presente que en la actualidad el marco regulador de los ADR en el ordenamiento jurídico nicaragüense es la Ley 540/2005 de 25 de mayo, de Mediación y Arbitraje⁴ (en lo sucesivo, LMA)⁵ que reconoce el derecho de toda persona física o jurídica de acudir a los procesos alternos de resolución de controversia con las excepciones establecidas en la Ley. Por ello, conviene tener presente que estos mecanismos son extensivos al Derecho cooperativo.

En cuanto al Derecho cooperativo, la Ley 499/2004 de 29 de septiembre, General de Cooperativas de Nicaragua⁶ (en adelante, LGC) no hace mención alguna a los ADR, limitándose a señalar que los estatutos determinaran el procedimiento a seguir para resolver sus diferencias o conflictos.

Ante este panorama en el presente trabajo se propone abordar un análisis detallado de los distintos mecanismos para la resolución de

³ Recuérdese que los ADR aparecen en Estados Unidos en los años 30 del siglo xx como consecuencia del movimiento de libre acceso a la justicia. El objetivo de este movimiento fue la búsqueda de alternativas a los tribunales de justicia, que fue evolucionando y fue asumido por el sistema jurídico norteamericano. Por tanto, los ADR tienen un origen eminentemente anglosajón. Barona Vilar, Silvia. 2011. «Las ADR en la justicia del siglo XXI, en especial la mediación». *Revista de Derecho* 1: 192-193. https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S071897532011000100008&script=sci_arttext&tlng=en

⁴ La Gaceta Diario Oficial n.º 112 de 24 de junio de 2005.

⁵ Con anterioridad a la aprobación de la Ley 540/2005 de 25 de mayo, de Mediación y Arbitraje, regía en esta materia la Ley General sobre Cámaras de Comercio de 3 de mayo de 1934; el Código de Procedimiento Civil de 1905 que establecía en su título XIII del Libro tercero de la Jurisdicción Contenciosa los llamados «juicios por arbitramento»; y el Código Civil regulaba el denominado contrato de «compromiso».

⁶ La Gaceta Diario Oficial n.º 17 de 25 de enero de 2005.

controversias establecidos en la normativa nicaragüense lo que nos llevará a concluir que estos métodos se adecúan mejor a la realidad cooperativa frente a la vía jurisdiccional.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera: en primer lugar, planteamos con carácter general el derecho de acceso a la justicia como principio fundamental y el papel que desempeñan los ADR como parte de este derecho. Seguidamente abordamos los ADR desde el Derecho nicaragüense vigente, donde también entramos a analizar la problemática que se suscita en la ejecución forzosa del laudo arbitral.

En el apartado siguiente entramos a analizar la resolución de conflictos según la legislación cooperativa nicaragüense, exponiendo el escenario desde su inicio, evolución y estado actual de las mismas.

Posteriormente, dedicamos el siguiente espacio a analizar de manera breve la legislación en algunos países Iberoamericanos respecto a los ADR en el ámbito cooperativo con el objeto de encontrar en ellas algunas novedades dignas de ser incorporadas en una hipotética reforma legal en Nicaragua. Para ello presentamos los sistemas de México, Costa Rica, Panamá, Colombia y Bolivia.

Por último, cerramos este trabajo con unas conclusiones.

1. Planteamiento

Si bien en las últimas décadas ha habido importantes esfuerzos en el continente Iberoamericano tendientes a asegurar el acceso a la justicia, ya sea por disposición expresa de las propias Constituciones o como obligación impuesta derivadas de Tratados internacionales a los que se han venido adhiriendo, se mantiene un importante déficit en este rubro.

No obstante, el acceso a la justicia sigue mostrando dificultades en su práctica: el retraso jurisdiccional, los costes económicos de los procesos, la dificultad en los desplazamientos que se refuerza por la compleja geografía dada la ubicación física de los tribunales, sobre todo en las grandes ciudades, politización de los tribunales, entre otras. Estudios realizados por organismos internacionales muestran incluso un retroceso en el acceso a la Justicia, derivada de diversos factores⁷.

⁷ El más reciente estudio realizado por el *World Justice Project* sobre el «Estado de Derecho 2020» nos ofrece un interesante trabajo estableciendo ya categorías no solo sociales y normativas sino también de evidencia práctica en algunos puntos concretos, como «retrasos injustificados en la justicia». Este informe presenta unos índices muy ba-

Aunque como decíamos en la introducción las reformas procesales implementadas en los últimos años han aportado soluciones parciales para agilizar los conflictos jurisdiccionales, hace falta complementarlas con otros sistemas alternativos que garanticen la obtención de justicia, la convivencia social, alejando la conflictividad que muchas veces se prolonga demasiado en el tiempo, entorpeciendo el desarrollo social y económico de las comunidades.

Ahora bien, los ADR no son la panacea ni mucho menos afirmamos que con ellos se va a pretender acabar con todos los problemas de la justicia. Sin embargo, y por las razones que después expondremos, estos medios de resolución de conflictos carecen de los formalismos y cargas que juegan como factores de reticencia a una población que ya sufre otro tipo de déficits y carencias, convirtiendo la vía jurisdiccional en una pesada carga al ciudadano.

Ante esta situación, el derecho de acceso a la justicia ha tenido que reinventarse con el objeto de garantizar su propio objetivo que es dar respuesta oportuna y en justicia a los ciudadanos teniendo en cuenta sus propias peculiaridades, necesidades y limitaciones. De este modo, la legislación nicaragüense ha ido poniendo a disposición del ciudadano otros medios para que la población pueda gestionar sus controversias y poder optar por aquél que más se adapte a sus intereses. Por tanto, si las partes en una disputa eligen alguna vía alternativa para intentar resolver la misma lo harán de forma consciente y voluntaria, y porque entiendan que esta es más adecuada o les ofrece mayores ventajas que el proceso jurisdiccional.

No se trata de denostar al sistema adversarial clásico vigente en los ordenamientos jurídicos de corte continental y que ha supuesto y supone una forma de resolución de conflictos que ha dado respuesta satisfactoria a la garantía de derechos fundamentales dentro de los estados llamados de Derecho. Entendemos que su déficit no viene ocasionado tanto por su naturaleza como en su puesta en práctica en ciertos espacios. Y es en este sentido en que otros mecanismos de resolución de controversias pueden jugar un papel fundamental, siempre que sean concebidos como métodos que han de venir a resolver las deficiencias del sistema imperante. Solo de este modo, podríamos afirmar que el derecho de acceso a la Justicia es efectivo y cumple con sus objetivos propuestos que no es sino hacer llegar a la Justicia a to-

jos para Nicaragua con respecto a los rubros de «justicia civil» y «justicia penal», ubicando a este país por debajo de la media tanto a nivel global como regional. *World Justice Project. 2020. Índice de Estado de Derecho 2020*. Washington, DC. <https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/WJP-Global-ROLI-Spanish.pdf>

dos los rincones del país, integrando a los ADR al sistema de administración de Justicia⁸.

En su dimensión normativa, el acceso a la justicia se relaciona con derechos reconocidos en instrumentos internacionales de derechos humanos⁹. En este sentido, el acceso a la justicia se considera como uno de los derechos fundamentales que consagra el artículo 14 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos en plena sintonía con el art. 8.1 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos¹⁰, y que fue recogido en el artículo 34 de la Constitución nicaragüense (en los sucesivos, CN).

La CN consagra el derecho a la tutela judicial efectiva que es definido por la doctrina como el libre acceso a los órganos jurisdiccionales para solicitar de estos la tutela de un derecho subjetivo y obtener una resolución de fondo fundada en Derecho¹¹. Si bien es cierto que la norma suprema nicaragüense en su artículo 159 párrafo segundo atribuye en exclusiva al Poder judicial, la función de «juzgar y ejecutar lo juzgado», diversas reformas posteriores han venido incorporado los ADR a la realidad jurídica del país. De este modo, estos otros mecanismos de resolución alterna de conflictos no vulneran el derecho a la tutela judicial efectiva recogido en el artículo 34 CN, sino que forman parte de ella¹².

El legislador nicaragüense incorporó por primera vez los ADR al texto constitucional en la Ley 854/2014 de 29 de enero de reforma parcial a la Constitución¹³ en el párrafo segundo del art. 160, disposición que hace referencia al principio de legalidad y en concreto haciendo alusión a las comunidades indígenas al señalar que «la administración de justicia reconoce la participación ciudadana a través de los líderes tradicionales de los pueblos originarios de la Costa Caribe y los facilitadores judiciales en todo el país, como métodos alternos de

⁸ Otero Parga, Milagros. y Sotelo Muñoz, Helena. 2007. *Mediación y solución de conflictos, habilidades para una necesidad emergente*. Madrid: Tecnos.

⁹ Cappelletti, Mauro. y Bryant Garth. 1996. *El acceso a la justicia. La tendencia en el mundo mundial para hacer efectivos los derechos*. México: Fondo de Cultura Económica.

¹⁰ Conocida también como Pacto de San José de 22 de noviembre de 1969.

¹¹ Díez-Picazo, Luis María. 2013. *Sistema de derechos fundamentales*. Pamplona: Thompson-Civitas. En el mismo sentido, Pérez-Villalobos, María Concepción. 2017. «Artículo 24.1 CE: Tutela judicial efectiva». En *Derechos fundamentales, aspectos básicos y actuales*. Santiago de Compostela: Andavira Editora. 400-401.

¹² Barona Vilar, Silvia. 2014. «Integración de la mediación en el moderno concepto de *Acces to Justice*. *Luces y sombras en Europa*». *Revista para el análisis del Derecho* 4: 6. <https://www.raco.cat/index.php/InDret/article/view/291746/380245>

¹³ La Gaceta Diario Oficial n.º 26 de 10 de febrero de 2014.

acceso a la justicia y resolución alterna de conflictos, de conformidad con la ley».

Al año siguiente, se aprueba la Ley 902/2015 de 5 de agosto de Código Procesal Civil¹⁴ (en lo sucesivo CPCN), la cual instaura una mediación previa con carácter obligatoria a las partes antes iniciar cualquier proceso jurisdiccional, señalando el art. 407 párrafo primero: «Antes de interponer la demanda, las partes deberán acudir a las sedes de la Dirección de Resolución Alterna de Conflictos o a un centro de mediación autorizado y supervisado por dicha dirección, a procurar resolver el conflicto a fin de evitar el inicio del proceso»¹⁵.

Por su parte la Exposición de Motivos de dicho Código expresa que la «mediación constituirá un presupuesto procesal previo a la iniciación de los procesos excepto para la Ejecución Forzosa de títulos judiciales, con lo que se pretende propiciar una cultura de paz en las personas, de autodeterminación, es decir, de un ejercicio pleno de sus capacidades para resolver por sí mismas sus conflictos». Únicamente, cuando las partes no llegaran a un acuerdo, el art. 407 párrafo tercero del mismo texto señala que: «el solicitante de la mediación podrá acudir ante el juzgado civil competente a efecto de plantear su demanda, debiendo acompañar la constancia emitida por la Dirección de Resolución Alterna de Conflictos o el centro administrador de métodos de resolución alterna de conflictos indicando que se efectuó la convocatoria al trámite o su celebración sin existir acuerdo».

Los ADR han hecho su incursión en el ordenamiento jurídico nicaragüense de forma decidida en su legislación, abarcando una buena parte de la materia regulada. Las razones a su incorporación no pueden achacarse a un único motivo. La congestión de los tribunales es una razón de peso para su aprobación, pero no la única en un país donde, como ya señalábamos, tiene condiciones geográficas, sociales, culturales y económicas que animan a buscar formas de resolución más flexibles, rápidas y económicas que nos lleven a una convivencia social más justa.

¹⁴ La Gaceta Diario Oficial n.º 191 de 9 de octubre de 2015.

¹⁵ El antecedente inmediato de este precepto se encuentra en la Ley Orgánica 260/1998 de 7 de julio, del Poder Judicial, al prescribir en su art. 94 párrafo primero: «En todos los casos en que se presenten demandas de familia, civiles, mercantiles, agrarias y laborales en los juzgados respectivos, previo a cualquier actuación o diligencia, el juez convocará dentro de sexto día a un trámite de mediación entre las partes las que podrán estar asistidas por abogados».

2. Los sistemas alternativos de resolución de conflictos en el Derecho nicaragüense

Decíamos anteriormente que en el año 2005 se aprueba la Ley 540 de 25 de mayo de Mediación y Arbitraje que reconoce en su artículo primero el derecho de toda persona física o jurídica de acudir a los procesos alternos de resolución de controversia con las excepciones establecidas en la propia Ley (esta norma constituye el fundamento jurídico para el uso de los ADR en el Derecho cooperativo).

Estos mecanismos de resolución de controversias están sometidos a una serie de principios que la norma recoge en su artículo 3 y que son la voluntariedad, imparcialidad, equidad y confidencialidad. La voluntariedad es clave para la aplicación de este tipo de métodos alternos, que tiene su fundamento en el principio de la autonomía de la voluntad, entendida esta como el poder reconocido a toda persona para conformar libremente una relación jurídica, siempre que no sea contraria a las leyes, a la moral ni al orden público¹⁶.

Sin duda alguna, este principio de la autonomía de la voluntad está íntimamente ligado al criterio de disponibilidad del objeto litigioso. Así lo determina el art. 23 de la LMA: «La presente Ley se aplicará en todos aquellos casos en que la controversia verse sobre materias en que las partes tengan libre disposición conforme a derecho [...]».

Sin perjuicio de lo estipulado en la LMA, la mediación viene establecida también en el artículo 406 CPCN, al expresar que: «La mediación y cualquier otra forma alterna de resolución de conflictos se aplicarán en lo que corresponda, a las controversias civiles, de conformidad con lo dispuesto en este Código y leyes de la materia. A tal efecto las partes podrán hacer uso de los distintos métodos de resolución de conflictos en las sedes de la Dirección de Resolución Alterna de Conflictos, o en un centro administrador de métodos de resolución alterna de conflictos autorizado y supervisado por la Dirección de Resolución Alterna de Conflictos».

En cuanto al poder de disposición de estos métodos alternos, el artículo 96 del CPCN reconoce el poder de disposición de las partes en el proceso, al señalar que «las partes podrán disponer de las pretensiones interpuestas en el proceso, en cualquier momento de sus instancias y aún en casación, o en la ejecución forzosa, siempre con-

¹⁶ Herrera de las Heras, Ramón. 2012. «La autonomía de la voluntad en el arbitraje y la mediación. Jurisprudencia constitucional española y experiencias en el ámbito de consumo». *Revista de Derecho* 12: 179. https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-09502012000100008

forme a la naturaleza de cada acto de disposición. A tal efecto, las partes podrán poner fin al proceso, por carencia sobrevenida del objeto del proceso o por satisfacción extraprocesal, renunciar, desistir, allanarse, someterse a arbitraje y transigir sobre lo que sea objeto del mismo, así como por abandono por falta de actividad procesal de las partes. De lo dispuesto en el punto anterior, se exceptuarán los casos en los que la ley prohíba la disposición o la limite por razones de orden público, de interés general, de protección de terceros, o cuando implique fraude de ley».

Establecido el principio de voluntariedad, la LMA presenta una lista abierta de ADR entre los cuales las partes podrán elegir el que más le convenga. Las figuras más representativas ya sea por su más extensa regulación en las normas o por su mayor uso por la comunidad se reducen a tres: conciliación, mediación y arbitraje. Procedemos a su breve análisis desde el Derecho nicaragüense.

2.1. La conciliación

1. CONCEPTO Y CLASES

La conciliación es definida como aquel mecanismo de resolución de controversias en el que las partes, con plena autonomía de la voluntad y siempre que las normas lo permitan, comparecen ante un tercero —conciliador— quien facilita el acuerdo sin resolver y limitándose a sugerir y proponer soluciones¹⁷. Estamos, por tanto, frente a un acto jurídico negocial a través del cual se realiza una transacción entre las partes. Es la voluntad de estas la que determina la resolución del conflicto. El conciliador propone recomendaciones a las partes que estos pueden aceptar o no¹⁸. Al conciliador no se le exige un conocimiento en técnicas de autocomposición, siendo que su papel, como señala BARONA VILAR, «es trabajar conjunta y separadamente con las partes para que sean estas las que asuman el verdadero papel de conformadores del acuerdo»¹⁹.

En definitiva, la conciliación se concibe como un mecanismo autocompositivo, en virtud del cual las partes, con base en la autono-

¹⁷ Montoya Melgar, Alfredo. 2020. *Derecho del trabajo*. Madrid: Tecnos.

¹⁸ Argudo Pérez, José Luis. 2006. «Los sistemas no adversariales de resolución de conflictos en la legislación cooperativa autonómica». *Revista vasca de economía social-GEZKI* 2: 106. <https://ojs.ehu.eus/index.php/Gezki/article/view/3296/2922> En el mismo sentido, Montoya Melgar 2020, 770.

¹⁹ Barona Vilar, Silvia 2014, 8.

mía de la voluntad y siempre que se trate de una materia disponible, evitan el comienzo de un proceso jurisdiccional o ponen fin al ya comenzado.

La conciliación es el ADR por excelencia del Derecho del trabajo nicaragüense estando presente en todos los conflictos que se susciten con motivo de las relaciones laborales. Esta presencia de la conciliación en el Derecho laboral contrasta con su ausencia explícita en el resto de normas, lo que nos obliga a analizar esta figura únicamente desde su perspectiva del Derecho laboral.

La Ley 815/2012 de 31 de octubre, de Código Procesal del Trabajo y de la Seguridad Social²⁰ (en adelante, CPTSS) introduce innovaciones al determinar tanto la conciliación administrativa previa a la vía jurisdiccional como la conciliación intraprocesal, todo ello con el fin de encaminar la resolución de la disputa a la conciliación, evitando así el congestionamiento de los tribunales sociales.

La legislación procesal laboral nicaragüense distingue dos clases de conciliación: conciliación previa o preprocesal y la conciliación intraprocesal.

a. Conciliación previa

Esta es una actividad preprocesal que se impone como requisito para iniciar el proceso laboral de menor cuantía «en los demás casos será opcional acudir en conciliación a la vía administrativa» (art. 72.1 CPTSS)²¹. Esta conciliación tiene un carácter preventivo, tendiendo a evitar el proceso²².

Esta conciliación se desarrolla conforme al procedimiento siguiente:

- i. Se concilia ante el órgano administrativo competente, que es el Ministerio del Trabajo.

²⁰ La Gaceta Diario Oficial n.º 229 de 29 de noviembre de 2012.

²¹ Sin perjuicio de las disposiciones que señala el CPTSS sobre la conciliación administrativa previa, se aprobó el Acuerdo Ministerial 019-12-08/2008 de 10 de diciembre, que en su artículo 1 señala: «El presente procedimiento regula la tramitación en el Ministerio del Trabajo de las solicitudes de: a) suspensión colectiva de los contratos de trabajo; b) cierre de las empresas y c) cancelación de contrato de trabajo por justa causa, contemplados en los artículos 38, 41 literal d) y 48 del Código del Trabajo. El Inspector Departamental del Trabajo es la autoridad administrativa que conocerá de dicho procedimiento, con la excepción establecida en el art. 9». La Gaceta Diario Oficial n.º 237 de 12 de 2008.

²² Montero Aroca, Juan, Juan Luis Gómez Colomer, Silvia Barona Vilar y María Pía Calderón Cuadrado. 2017. *Derecho jurisdiccional. Proceso civil*. Valencia: Tirant lo Blanch.

- ii. La solicitud del trámite conciliatorio ante la autoridad administrativa puede ser de forma oral o escrita, en la que se identificarán las partes, se expondrán los hechos sobre lo que se pretenda conciliar.
- iii. Citación a las partes. De la presentación de la solicitud la autoridad competente notificará a la parte contraria para que en el plazo de diez días comparezca al acto conciliatorio. Si el peticionario de la conciliación no comparece en el día y hora señalada se tendrá por no intentada la conciliación. «Si la incomparecencia ha sido por causa grave podrá solicitar la fijación de nueva fecha, justificándola dentro de tercero día ante el órgano de conciliación administrativa».
- iv. La presentación de la solicitud de conciliación suspende el plazo de caducidad e interrumpe la prescripción.
- v. La incomparecencia del demandado o ausencia de acuerdo entre las partes son presupuestos obligatorios, en cada caso, para interponer la correspondiente demanda en la vía jurisdiccional. «La inasistencia al acto de conciliación no interrumpe la prescripción» (art. 72.4 CPTSS). Recuérdese que la norma del precepto 72.5 CPTSS, determina que «es obligatoria la concurrencia al acto de conciliación de la parte a quien se reclama. Si no comparece sin justificación, se tendrá por intentada sin efecto; pero si presentare justificación suficiente por su inasistencia dentro del plazo a que se refiere este artículo, podrá ser citado por segunda vez».
- vi. Si hay avenencia. Lo que se acuerde en la conciliación constituye título ejecutivo para iniciar la ejecución forzosa sin necesidad de ratificación del juez laboral, es decir, se procede directamente a la ejecución forzosa.

b. Conciliación intraprocesal

La conciliación intraprocesal es aquel mecanismo autocompositivo que el juez ofrece a las partes cuando ya se ha iniciado un proceso jurisdiccional²³, surgiendo una litispendencia. En este caso, el proceso laboral nicaragüense se desarrolla en una sola audiencia.

Así, el artículo 85 del CPTSS dispone «1. En el día señalado, constituido en audiencia pública, confirmada la presencia de las partes o sus

²³ Monereo Pérez, José Luis. 2020. *Manual de Derecho procesal laboral: teoría y práctica*. Madrid: Tecnos.

representantes, la autoridad judicial les exhortará a flexibilizar sus respectivas posturas y a buscar una solución negociada, indicando con propiedad las ventajas procesales de esta alternativa, pero evitará emitir criterios o valoraciones de fondo sobre ellas. En ese sentido, invitará a la parte demandada a efectuar una oferta que razonablemente pueda ser aceptada por la demandante. Las partes si así lo desean podrán también sugerir las alternativas o soluciones que estarían dispuestas a admitir o adoptar, teniendo la autoridad judicial la obligación de tratar de acercar las posiciones expresadas por cada una de ellas, pero cuidando que el acuerdo que pudiera producirse no entrañe abuso o fraude a la Ley; 2. La autoridad judicial de la causa, garantizará que los acuerdos no vulneren las garantías básicas contenidas en la legislación laboral vigente, por lo que no los aprobará cuando aprecie motivadamente en la correspondiente acta que es constitutivo de lesión grave para alguna de las partes, de fraude de Ley o de abuso de derecho o posición dominante; y 3. En caso que no haya acuerdo así se hará constar en el acta. La autoridad judicial al momento de dictar su sentencia no deberá considerar lo actuado en el intento de conciliación».

Como se puede observar en este acto del juicio oral, el juez conciliador no resuelve la controversia sino que se limita a tratar de aproximar las posturas encontradas de las partes.

2.2. La mediación

1. CONCEPTO Y CLASES

El artículo 4 de la LMA define a la mediación como «todo procedimiento designado como tal, o algún otro término equivalente, en el cual las partes soliciten a un tercero o terceros, que les preste asistencia en su intento por llegar a un arreglo amistoso de una controversia que se derive de una relación contractual u otro tipo de relación jurídica o esté vinculada a ellas. El mediador no estará facultado para imponer a las partes una solución de la controversia», ni tampoco para proponer posibles soluciones sino que nos encontramos ante un tercero neutral (mediador) que tiene como función facilitar las negociaciones entre las partes en conflicto con el fin de llegar a una solución aceptable para ellas²⁴. La mediación como señala VALIÑO CES viene a suministrar a las

²⁴ Ramos Pérez, María Eugenia. 2006. «La gestión de conflictos en las cooperativas». *Revista vasca de economía social-GEZKI* 2: 146. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2234218>

partes en conflicto un contexto tranquilo y neutral donde puedan conversar acerca del modo de solventar sus diferencias, responsabilizándose de sus decisiones y abriendo una vía para que puedan seguir relacionándose en el futuro²⁵.

En el ordenamiento jurídico nicaragüense el Código Procesal Civil distingue dos tipos de mediación en atención al momento procesal en que la misma se produce: mediación previa y mediación intraprocesal que a continuación explicamos:

a. Mediación previa

La mediación previa al proceso constituye una actuación necesaria para las partes que pueden utilizar, antes de acudir al proceso. Este tipo de mediación, en todo caso tiene carácter obligatorio o necesario para el ejercicio de los derechos en el ámbito del proceso civil²⁶. El legislador nicaragüense ha otorgado a esta institución la categoría de presupuesto de admisión de demanda. Así se refiere el artículo 407 párrafo primero CPCN: «Antes de interponer la demanda, las partes deberán acudir a las sedes de la Dirección de Resolución Alterna de Conflictos o a un centro de mediación autorizado y supervisado por dicha dirección, a procurar resolver el conflicto a fin de evitar el inicio del proceso».

La mediación previa al proceso es preventiva pues busca evitar el proceso y tiene un carácter general. Es un medio de autocomposición ofrecido a las partes en un conflicto. Si se resuelve el conflicto se pone fin a la disputa, mientras que si el resultado es negativo, las partes pueden acudir a la vía jurisdiccional.

b. Mediación intraprocesal

La mediación intraprocesal, a diferencia de la anterior, no tiene en ningún caso carácter obligatorio para el ejercicio de los derechos. El artículo 408 párrafo primero CPCN dispone: «Durante el proceso civil y aún en la fase de ejecución, las partes podrán acudir a la Dirección de

²⁵ Valiño Ces, Almudena. 2019. «Más allá de los métodos alternativos clásicos al proceso judicial: otras formas de resolución de conflictos». *Cuadernos de Derecho actual* 11: 208. <http://www.cadernosdedereitoactual.es/ojs/index.php/cadernos/article/view/381>

²⁶ Esto no significa que sea obligatorio llegar a un acuerdo en la mediación puesto que el principio de autonomía de la voluntad no lo permite, ya que la mediación previa no obliga a las partes en conflicto a alcanzar ningún acuerdo. Por tanto, este tipo de mediación no va contra un elemento básico de ella, que es la voluntariedad.

Resolución Alterna de Conflictos o a un centro administrador de métodos alternos de conflictos, autorizado y supervisado por aquella, en búsqueda de acuerdo, previa solicitud de suspensión del proceso por acuerdo de las mismas, conforme lo establecido en este Código». En este supuesto, si realizado este intento de mediación las partes no llegan a un acuerdo, el proceso jurisdiccional continuará su curso.

2. PROCEDIMIENTO DE LA MEDIACIÓN

La mediación se estructura en el siguiente procedimiento que determina la Ley de Mediación y Arbitraje:

a. Petición

El artículo 8 de la LMA señala que «el procedimiento de mediación relativo a una determinada controversia dará comienzo el día en que las partes acuerden iniciarlo. La parte que haya invitado a otra a entablar un procedimiento de mediación y no reciba de esta última una aceptación de la invitación en el plazo de quince días a partir de la fecha en que envió esta, o en cualquier otro plazo fijado en ella, podrá considerar que la otra parte a rechazado su oferta de mediación».

De conformidad con el art. 9 de la LMA, en la mediación, por la complejidad del asunto a tratar o simplemente porque así lo desearán, podrán intervenir uno o varios mediadores debiendo en este último caso de actuar dichos mediadores de forma coordinada.

La LMA no dice nada expresamente sobre la forma en la cual habrá de realizarse la solicitud para acudir ante un mediador. Únicamente la Dirección Alterna de Conflictos determina en su reglamento que la solicitud habrá de llevarse a cabo por escrito dirigido al mediador o mediadores, o bien mediante la cumplimentación de los formularios que las instituciones de mediación habrán de poner a disposición de las partes para evacuar tal petición.

b. Efectos de la presentación de la petición

Desde la presentación de la solicitud, el proceso de mediación se activa y comienza a tener una serie de efectos procesales que se regulan tanto en el CPCN como en la LMA.

Se establece una mecánica de relación entre la mediación y el proceso jurisdiccional. La presentación de la solicitud de mediación produce un efecto similar al de litispendencia no pudiendo ejercitar las partes ninguna pretensión judicial o extrajudicial en relación con el

mismo objeto durante el tiempo en que se desarrolle la mediación²⁷. Las únicas excepciones se refieren, por un lado, a la solicitud de adopción de medidas cautelares u otras medidas urgentes para evitar perjuicios irreparables (art. 46 párrafo último CPCN). Por otro lado, el artículo 27 párrafo final del CPCN posibilita a las partes denunciar ante los tribunales la falta de jurisdicción por haberse sometido la controversia a mecanismo alternativo de conflictos, lo que habrá sido realizado en el contrato²⁸. La parte demandada habrá de materializar la denuncia de falta de jurisdicción a través de declinatoria. El juez archivará definitivamente el caso si se estima la declinatoria, tal como lo establece el art. 47 CPCN.

En el art. 167 del CPCN se hace referencia igualmente a la posibilidad que tienen las partes de solicitar la suspensión de un proceso judicial abierto si de forma voluntaria deciden iniciar un procedimiento de mediación. El tiempo máximo de suspensión es de sesenta días, si bien, si transcurrido dicho plazo las partes continúan en el procedimiento de mediación, podrían solicitar del juez competente un nuevo aplazamiento del proceso judicial.

En cualquier caso, si transcurriese el plazo de sesenta días y las partes no solicitan al juez un nuevo plazo de suspensión o la reanudación del proceso jurisdiccional, no habría mayores consecuencias, quedando los autos archivados provisionalmente del expediente, «el que permanecerá en tal situación mientras no se solicite la continuación del proceso o se produzca la caducidad de la instancia» (art. 167 párrafo último CPCN).

Otro de los efectos de la presentación de la solicitud de mediación es la suspensión de la prescripción de acciones desde la fecha en la que conste la recepción de dicha solicitud por el Centro Alternativo de Conflictos. Si bien la LMA no determina nada al respecto, tenemos que

²⁷ Sotelo Muñoz, Helena, Emiliano Carretero Morales y Cristina Ruiz López. 2017. *Mediación y resolución de conflictos: Técnicas y ámbitos*. Madrid: Tecnos.

²⁸ En el mismo sentido se expresa el art. 45 CPCN: «Las partes pueden promover la separación por falta de competencia: 1) Por corresponder el conocimiento del asunto a tribunales extranjeros, o a órganos de otro orden jurisdiccional; 2) Ante la existencia de convenio o cláusula válida de sometimiento del conflicto a arbitraje». Y el 18 de la LMA manifiesta: «Cuando las partes hayan acordado recurrir a la mediación y se hayan comprometido expresamente a no entablar, en un determinado plazo o mientras no se produzca cierto hecho, ningún procedimiento arbitral o judicial con relación a una controversia existente o futura, el tribunal arbitral o de justicia dará a efecto a ese compromiso en tanto no se haya cumplido lo en él estipulado, salvo en lo que se respecta a medidas necesarias para la salvaguarda de los derechos que, a juicios de las partes, les correspondan. El inicio de tales medidas no constituirá, en sí mismo, una renuncia al acuerdo de recurrir a la mediación ni la terminación de esta».

recurrir por analogía al art. 930 del Código Civil que señala: «La prescripción se interrumpe también por cualquier gestión judicial o extrajudicial, para el cobro de la deuda y cumplimiento de la obligación o para el ejercicio de cualquier acción real».

No desconocemos el uso fraudulento que puede hacer una de las partes de esta figura con el objeto de retardar la resolución del conflicto, pudiéndose beneficiar de una extensión de plazo de sesenta días. Sin embargo, hasta ahí puede llegar el beneficio: la suspensión provisional del proceso no computa ni para el ejercicio de la acción ni para el ejercicio de actos procesales²⁹.

c. Citación a las partes

Una vez presentada la solicitud de inicio de la mediación ante el Centro Alternativo, las partes habrán de ser citadas para la sesión de mediación en el más breve plazo de tiempo posible. Si se produce la inasistencia injustificada de alguna de las partes a la sesión de mediación, habrá de entenderse que desisten de la misma, extendiéndose «constancia de inasistencia» para los fines legales que las partes estimen conveniente³⁰. El artículo 10 de la LMA permite que las partes conjunta o separadamente puedan solicitar con dos días de antelación a la audiencia de mediación la suspensión de la misma. La misma norma señala que «salvo acuerdo entre las partes, las mismas podrán justificar su inasistencia por una sola vez. Posterior a ello, si no comparece a la audiencia alguna de las partes, se levantará para tal fin, acto por el cual se dará por concluida la actuación del mediador y la mediación misma» (art. 10 párrafo último LMA).

d. Desarrollo de las sesiones

El mediador será la persona encargada de convocar a las partes y dirigirá en todo momento su desarrollo, condicionándose la duración y estructura a su propia valoración que hará en base a las necesidades de las partes.

La audiencia de mediación se desarrollará en una o varias sesiones con la presencia del mediador y de las partes «o sus apoderados auto-

²⁹ Barona Vilar, Silvia. 2013. *Mediación en asuntos civiles y mercantiles en España*. Valencia: Tirant lo Blanch.

³⁰ Dirección de resolución alterna de conflictos-Corte Suprema de Justicia de Nicaragua. 2019. *Manual curso básico de mediación*. Managua: Publicaciones Poder Judicial.

rizados mediante poder de representación. Los abogados podrán asistir a las partes si estas lo solicitan expresamente» (art. 10 párrafo primero LMA).

El art. 12 de la LMA regula las comunicaciones entre el mediador y las partes al señalar que «el mediador podrá reunirse o comunicarse de forma oral escrita con las partes conjuntamente o con cada una de ellas por separado», bajo la observancia de estrictas normas de confidencialidad sobre todo lo tratado en dichas reuniones o comunicaciones. Por tanto, no puede ser utilizada esta información brindada por las partes al mediador a menos que tenga autorización expresa de ella para hacerlo (arts. 13 y 14 LMA).

CARRETERO MORALES señala que el papel del mediador es fundamental llegando a poder condicionar el resultado de la gestión. Según el autor debe comenzarse con una breve explicación sobre su papel: «el mediador explique claramente a las partes qué es la mediación, lo normal es que estas, aunque puedan tener alguna idea o noción sobre la misma, no sepan claramente en qué consiste y por qué han de optar la misma y, en este sentido, es importante que la diferencien nítidamente de otros métodos de solución de conflictos, en particular del proceso judicial. Las partes han de ver y entender las razones por las que la mediación va a resultar adecuada para intentar dar una solución al conflicto que les atañe, por lo que no es suficiente que se explique en abstracto qué es la mediación, cuáles son sus características o sus ventajas, sino que las partes tienen que percibir que por la naturaleza y la circunstancias de su conflicto en particular, la mediación es la mejor vía para intentar resolver el mismo, y es labor fundamental del mediador conseguir tal percepción en las partes»³¹.

e. Fin del proceso de mediación

Según el artículo 16 de la LMA el procedimiento de mediación se dará por terminado:

- i. «Al llegar las partes a un acuerdo y firmarlo». En primer término, señala la posibilidad de que el procedimiento concluya con un acuerdo voluntario entre las partes.
- ii. «Al hacer el mediador, previa consulta con las partes, una declaración por escrito que haga constar que ya no se justifica se-

³¹ Carretero Morales, Emiliano. 2016. *La mediación civil y mercantil en el sistema de justicia* Madrid: Dykinson.

guir intentando llegar a un acuerdo, en la fecha de tal declaración».

Estamos ante un caso de renuncia del mediador. Varias razones pueden suscitar esta decisión, ya sea por considerar que le «representa un conflicto de intereses» [art. 6 numeral 2) LMA] o cuando las partes no están actuando correctamente o haya una evidente situación de desequilibrio entre las partes. Ahora bien, este caso no tiene por qué suponer la finalización de la mediación entre las partes, ya que la renuncia del mediador a continuar el procedimiento solo producirá su terminación cuando no se llegue a nombrar a otro por lo que la decisión de finalizar definitivamente la mediación vuelve a recaer nuevamente en las partes, quienes si no están conformes con la decisión tomada por el mediador, pueden designar uno nuevo a fin de que continúe con el procedimiento iniciado³².

- iii. «Al hacer las partes al mediador una declaración por escrito de que dan por terminado el procedimiento de mediación, en la fecha de tal declaración».

En tercer término, será un abandono bilateral al determinar que ambas partes le manifestarán al mediador que dan por terminado el proceso de mediación en esa fecha. Esta razón de abandono podrá ser cuando las partes no son capaces de resolver la disputa. También podría ser por el transcurso del plazo máximo acordado para resolver el conflicto, ya que, si bien la LMA no ha optado por fijar un plazo máximo de duración del procedimiento de mediación, no está de más que las partes y el mediador o el Centro Alternativo de Conflictos donde se va a llevar adelante determinen un límite temporal del procedimiento de mediación, para impedir a las partes prolongar el procedimiento³³.

- iv. «Al hacer una parte a la otra o las otras partes y al mediador, una declaración por escrito en el que da por terminado el procedimiento de mediación, en la fecha de tal declaración».

Se trata del abandono unilateral por parte de una de las partes. Dado que el sometimiento al procedimiento de mediación es voluntario las partes son libres de abandonarlo desde su inicio y en cualquier momento.

³² Barona Vilar, Silvia 2013, 424-425.

³³ Carretero Morales, Emiliano 2016, 284.

f. Efectos del acuerdo de mediación

El acuerdo de mediación deberá constar por escrito y en él se contendrán los puntos acordados. Tal acuerdo está llamado a cumplir los efectos obligatorios en él contenidos como así lo señala el art. 20 de la LMA: «El acuerdo al que lleguen las partes en un proceso de mediación será definitivo, concluye con el conflicto y será ejecutable en forma inmediata».

En este caso, tal acuerdo ha de entenderse que tiene el efecto de una transacción en cuanto constituye una composición del litigio encuadrable en el art. 2176 del Código Civil y con los efectos que para la transacción extrajudicial dispone la norma del art. 2193 del mismo Código³⁴.

2.3. *El arbitraje*

1. CONCEPTO Y CLASES

El artículo 24 inciso a) de la LMA define al arbitraje como el «mecanismo alterno de solución de conflictos que surge de la autonomía de la voluntad de las partes, quienes delegan en un tercero imparcial llamado árbitro la resolución de su controversia, y éste, siguiendo el procedimiento determinado previamente por las partes decide la controversia mediante un «laudo arbitral» que es de obligatorio cumplimiento para las partes».

El arbitraje comparte con el proceso jurisdiccional su carácter heterocompositivo, por lo que su procedimiento se funda sobre los principios de contradicción, de audiencia y de igualdad entre las partes, a la vez que permite el adecuado ejercicio de defensa de sus derechos³⁵. De ahí la importancia de la independencia e imparcialidad de los árbitros que van a resolver la controversia, manteniendo una posición neutral al igual que los jueces y tribunales³⁶.

³⁴ El señalado artículo determina que «la transacción tiene respecto de las partes, la misma eficacia y autoridad que la cosa juzgada», equiparando ese acuerdo de transacción a un título ejecutivo judicial. No obstante, el art. 600 párrafo segundo del CPCN dispone que «son títulos no judiciales de ejecución: [...] 4) Los laudos arbitrales, transacciones y acuerdos suscritos entre las partes originados por cualquiera de las formas alternas de resolución de conflictos».

³⁵ Barona Vilar, Silvia 2011, 200.

³⁶ Marcos González, María. 2004. «El sistema arbitral español de consumo en el marco normativo de la Unión Europea». *La Ley, Revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía*. n.º 2: 1679. San Cristóbal Reales, Susana. 2013. «Sistemas

Atendiendo a lo estipulado en la LMA, los árbitros resolverán la cuestión litigiosa conforme a dos tipos de arbitrajes:

a. Arbitraje de equidad

El artículo 24 inciso e) de la LMA determina que el arbitraje de equidad «se da cuando el Tribunal Arbitral resuelve conforme a sus conocimientos profesionales y técnicos». En estos casos el tribunal «podrá estar integrado por profesionales expertos en la materia objeto de arbitraje, excepto lo que las partes dispongan para ese efecto» (art. 30 párrafo segundo LMA).

b. Arbitraje de Derecho

La regla general es que el arbitraje debe resolverse de equidad. No obstante, las partes en atención al principio de la autonomía de la voluntad pueden optar por el arbitraje de Derecho, que se define como aquel en que los árbitros resuelven la «cuestión controvertida con arreglo al derecho aplicable» [art. 24 inciso d) LMA]. En este supuesto el tribunal arbitral deberá estar compuesto «exclusivamente por abogados y resolverá las controversias con estricto apego a la ley aplicable» (art. 30 párrafo primero LMA).

2. PROCEDIMIENTO

Por lo que respecta al procedimiento de arbitraje nicaragüense en líneas generales se sujeta a la siguiente estructura:

a. Solicitud

El artículo 47 párrafo primero de la LMA determina que salvo que las partes hayan convenido otra cosa, las actuaciones arbitrales se iniciarán en la fecha en que el demandado haya recibido el requerimiento de someter la controversia a arbitraje.

El requerimiento habrá de hacerse mediante forma escrita dirigido a la Institución competente, debiendo contener: «a) Nombre y generales de ley del demandante y demandado. b) La solicitud de someter a arbitraje la controversia. c) Copia autenticada del acuerdo

alternativos de resolución de conflictos: negociación, conciliación, mediación, arbitraje, en el ámbito civil y mercantil». *Anuario jurídico y económico escorialense*. n.º 46: 57.

arbitral o cláusula arbitral en que se ampara la solicitud, con referencia al contrato base de la controversia. d) Descripción general de la controversia que desea someter al arbitraje y las pretensiones del demandante. e) En caso de que las partes no hayan convenido el número de árbitro, una propuesta sobre el número de los mismos. f) Señalamiento de oficinas para oír notificaciones, en el lugar del arbitraje. g) La notificación referente al nombramiento al nombramiento del tercer arbitro».

Presentado el requerimiento ante la Institución competente, se conforma el Tribunal, momento en que comienza a transcurrir el plazo de diez días para presentar la demanda la cual, una vez se le ha dado traslado al demandado «deberá responder a todos los extremos alegados en la demanda so pena de declarar contestado de forma asertiva los extremos de la misma sobre los cuales el demandado no se haya pronunciado» (art. 49 LMA). El art. 51 párrafo segundo LMA señala que «si el demandado no presenta su contestación de conformidad con lo dispuesto por esta Ley, el tribunal arbitral, continuará las actuaciones, sin que esa omisión se considere por sí misma como una aceptación de las alegaciones del demandante».

b. Pruebas

La LMA permite abrir un periodo de prueba bien a petición de parte o a instancia del propio tribunal dentro del plazo que los propios árbitros determinen (art. 52 párrafo final LMA). Tras la presentación de las pruebas, únicamente resta ya su práctica. A este respecto el art. 50 párrafo primero de la LMA preceptúa «salvo acuerdo en contrario de las partes, el tribunal arbitral decidirá si han de celebrarse audiencias para la presentación de pruebas o para alegatos orales, o si las actuaciones se sustanciarán sobre la base de documentos y demás pruebas».

c. Celebración de audiencia. Procedencia e improcedencia

La posibilidad de celebrar audiencia se subordina en la LMA bien al hecho de que la parte haya propuesto prueba que deba ser practicada bajo la intermediación del tribunal arbitral o a solicitud de ambas partes siempre que el tribunal lo estime necesario (art. 50 LMA). No obstante, la norma del art. 50 párrafo primero *in fine* de la LMA determina que «si las partes hubiesen convenido en que no se celebre audiencia, el Tribunal arbitral celebrará dichas audiencias en la fase más apropiada de las actuaciones a petición de las partes».

En este momento, formuladas ya la totalidad de las alegaciones de las partes, se abre para el tribunal arbitral una doble posibilidad: bien la de continuar con el procedimiento mediante la celebración de una audiencia oral o bien la de poner término al mismo con el señalamiento de una fecha para dictar el laudo.

d. Conclusión

El arbitraje se dará por concluido de conformidad con el art. 58 de la LMA con una de las siguientes posibilidades:

i. *Emisión del laudo*

El laudo es el modo normal y ordinario de finalización del proceso arbitral que resuelve de forma definitiva la controversia. El laudo deberá dictarse en el plazo que las partes hayan convenido o en su defecto en el plazo de seis meses «contados a partir de la integración del Tribunal arbitral» (art. 57 párrafo primero LMA). El contenido del laudo se decide por mayoría de votos y se dicta por escrito, debiendo contener los requisitos que exige el artículo 57 de la LMA.

Esta resolución será firmada por todos los árbitros, pudiéndose hacer constar las opiniones discrepantes, y se acordará su notificación fehaciente a las partes, momento a partir del cual empieza a contar el plazo para presentar el único «recurso» posible, el de anulación, transcurrido el cual el laudo alcanzará firmeza y con ella los efectos típicos del mismo: cosa juzgada y ejecutoriedad. En este sentido, el laudo arbitral firme produce efectos idénticos al de la cosa juzgada de acuerdo con lo que establece la legislación procesal civil para las sentencias judiciales firmes.

ii. *Desistimiento*

Nos encontramos ante lo que la doctrina denomina «forma anormal de terminación del proceso»³⁷ por cuanto no sigue el desarrollo o esquema ordinario del procedimiento en sus sucesivas fases de alegación, prueba y decisión.

En este sentido, el párrafo segundo del art. 53 de la LMA señala que «mediante comunicación escrita a los árbitros, la parte deman-

³⁷ Rifá Soler, José María. Manuel Richard González e Iñaki Riaño Brun. 2010. *Derecho procesal civil*, Pamplona: Publicaciones Gobierno de Navarra e Instituto Navarro de Administración Pública.

dante puede desistir del arbitraje, en cualquier momento, antes de la notificación del laudo. En este caso y salvo pacto en contrario, todos los gastos del arbitraje y las remuneraciones de los árbitros serán asumidos por dicha parte»³⁸.

En este supuesto se está ante un desistimiento unilateral que es producido por la voluntad única del demandante en cualquier momento del proceso arbitral. Junto al desistimiento unilateral se contempla el desistimiento bilateral que ocurre cuando ambas partes le manifiestan al tribunal que ya no desean continuar con el proceso arbitral (art. 58 párrafo tercero LMA).

iii. *Transacción*

Otra forma de terminación anormal del proceso arbitral es la transacción, la cual consiste en aquel negocio jurídico bilateral que «tiene la misma naturaleza y efectos que cualquier laudo dictado sobre el fondo del litigio» (art. 56 LMA), que produce todos los efectos de la cosa juzgada y que, en caso de incumplimiento, es susceptible de ejecución forzosa³⁹.

3. Problemática que se suscita en la ejecución del laudo arbitral

Como es sabido el laudo arbitral al igual que las sentencias judiciales tiene eficacia de cosa juzgada, es decir, se convierte en título ejecutivo judicial. De tal manera que, si el obligado incumple voluntariamente lo estipulado en el laudo, la parte legitimada procede a solicitar la ejecución forzosa en base a un título judicial⁴⁰. No obstante, la ejecución del laudo arbitral en el ordenamiento jurídico nicaragüense genera cierta problemática que a continuación se aborda:

³⁸ A este respecto el art. 58 párrafo segundo de la misma ley determina que: «El tribunal arbitral podrá también ordenar la terminación de las actuaciones arbitrales cuando el demandante retire su demanda, a menos que el demandado se oponga a ello y el tribunal arbitral reconozca un legítimo interés de su parte en obtener una resolución definitiva del litigio».

³⁹ De La Oliva Santos, Andrés. Ignacio Díez-Picazo Giménez. y Jaime Vegas Torres. 2016. *Derecho procesal civil*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces. En el mismo sentido, Tórriz Peralta, William. 2017. *Derecho procesal civil (Conforme al nuevo Código Procesal Civil)*. Managua: Gutenberg Impresiones.

⁴⁰ Barona Vilar, Silvia 2011, 199. Ripol Carulla, Ignacio. 2013. «La suspensión de la ejecución del laudo: Estudio del art. 45. LA». *Justicia, Revista de Derecho procesal*, n.º 1: 381.

3.1. *La firmeza del laudo. El denominado «recurso de nulidad» del laudo*

El artículo 62 párrafo primero de la LMA, bajo la rúbrica de «Reconocimiento y Ejecución», dispone que «un laudo arbitral, cualquiera que sea el país en que se haya dictado, será reconocido como vinculante y, tras la presentación de una petición por escrito al tribunal competente, será ejecutado en conformidad con las disposiciones establecidas en la presente Ley y demás leyes de la materia».

El laudo es una resolución equiparable a título ejecutivo judicial y, por tanto, directamente ejecutable. Sin embargo, la norma nicaragüense permite al juez aplazar dicha ejecución. Esta ley mantiene un error terminológico de principio, ante el cual elabora una regulación que resulta híbrida entre el laudo arbitral y el denominado «recurso de nulidad», lo cual tiene efectos directos en el procedimiento de ejecución y, por tanto, tiene consecuencias fundamentales en la consideración de este ADR como un método efectivo, rápido y garante.

La practicabilidad del laudo contrasta con una sentencia judicial cuya ejecución podría verse dilatada en base a la interposición de recursos contra la misma. Los laudos arbitrales, por su propia naturaleza⁴¹, son irrecurribles y únicamente sujetos a una acción de anulabilidad en vía jurisdiccional. De este modo lo explica claramente BARONA VILAR cuando señala que «la acción de anulación no es equiparable a un recurso ni tiene tal naturaleza, la pendencia de un recurso como presupuesto de la ejecución provisional no existe en el ámbito del arbitraje y no puede considerarse otra ejecución»⁴². Siguiendo con la autora, la «acción de anulabilidad» da lugar a un proceso declarativo autónomo, en el que su pretensión es dejar sin efecto el laudo, siempre y cuando se cumpla alguno de los motivos tasados por la ley⁴³.

La LMA al regular la impugnación del laudo menciona en su artículo 61, de forma equivocada a nuestro parecer y contraviniendo la doctrina mayoritaria, el «recurso de nulidad como único recurso contra un laudo arbitral»⁴⁴. Partiendo de esta consideración, en su

⁴¹ Barona Vilar, Silvia. 2011. «Comentario al artículo 43». En *Comentarios a la Ley de Arbitraje*, 1488-1489. Madrid: Civitas.

⁴² Barona Vilar, Silvia 2011, 1489.

⁴³ Barona Vilar, Silvia 2011, 1507.

⁴⁴ El propio Código Procesal Civil de 2015 ahonda en el error y utiliza la misma terminología que la LMA cuando señala expresamente que «procede el recurso de nulidad contra el laudo arbitral ante la Sala de lo Civil de la Corte Suprema de Justicia al tenor de la ley de la materia».

artículo 63 dispone que: «Si se ha pedido a un tribunal jurisdiccional, la nulidad o la suspensión del laudo, el tribunal al que se pide el reconocimiento o la ejecución podrá, si lo considera procedente, aplazar su decisión y podrá también ordenar a la otra parte que dé garantías apropiadas, todo a instancia de la parte que pida el reconocimiento o la ejecución del laudo».

En base a esta disposición, el laudo arbitral ya no es directamente ejecutable sino que depende de la voluntad judicial. De este modo, consideramos, hace «añicos» uno de los principios básicos del arbitraje.

La ausencia de firmeza de la resolución arbitral se verifica, además, por la ausencia en la norma de ninguna referencia a esta circunstancia, tampoco a su consideración de cosa juzgada. En este sentido, el artículo 58 de la LMA únicamente señala que «las actuaciones arbitrales terminan con el laudo definitivo».⁴⁵ A pesar de ello, reiteramos que el laudo arbitral, por naturaleza, es firme y ejecutable desde su emisión y no desde la resolución de una acción de nulidad ni de la interposición de dicha acción, como así lo define mayoritariamente la doctrina.

En cualquier caso, con el ejercicio del mal llamado «recurso de nulidad» se debería iniciar un nuevo proceso independiente del arbitral en virtud del cual se someterá a los órganos jurisdiccionales el examen de la legalidad del procedimiento arbitral, alumbrando un procedimiento autónomo y distinto del que trae causa, y que en la LMA solo podrían suscitarse en base a las causales señaladas en su artículo⁴⁶ y que versan sobre la legalidad y validez que pueda darse al laudo impugnado.

⁴⁵ El laudo no debe sujetarse a la diferenciación que se establece para las sentencias y que en la norma procesal viene regulada en el artículo 192 del CPCN: «Son resoluciones definitivas las que ponen fin a la primera y a la segunda instancia». Y el art. 193 del mismo Código: «Son resoluciones firmes aquellas contra las que no cabe recurso alguno, bien por no preverlo la ley, o porque estando previsto, transcurrió el plazo legalmente fijado, sin que ninguna de las partes lo haya presentado; o porque habiéndolo presentado, desistiera el recurrente, o porque no hubiera sido admitido». Ya que, finalizada la instancia arbitral finaliza en sí el arbitraje.

⁴⁶ El artículo 61 de la LMA expresa que el «laudo arbitral solo podrá ser anulado por la Sala Civil de la Corte Suprema de Justicia cuando: 1) La parte que interpone la petición pruebe: a) Que una de las partes en el acuerdo de arbitraje, estaba afectada por alguna incapacidad que vició su voluntad, o que dicho acuerdo no es válido en virtud de la ley a que las partes lo han sometido, o si nada se hubiera indicado a este respecto, en virtud de la ley del país en que se haya dictado el laudo; b) Que no ha sido debidamente notificada de la designación de un árbitro o de las actuaciones arbitrales, o no ha podido por cualquier otra razón, hacer valer sus derechos; c) Que el laudo se

Este proceso autónomo se abre con una primera y única instancia ante la Sala Civil de la Corte Suprema de Justicia: primera, en tanto que antes de esta no se había desarrollado actividad judicial alguna con respecto a este objeto; y única por cuanto que contra la resolución de la Corte Suprema que ponga fin al proceso de impugnación del laudo no cabe recurso alguno.

3.2. *El laudo arbitral en la norma nicaragüense como título ejecutivo extrajudicial*

Es sabido que un título ejecutivo es el presupuesto básico para iniciar la actividad de ejecución forzosa, en cuanto del mismo se deduce que el acreedor tiene derecho al despacho de ejecución. Por tanto, el título de ejecución es aquel documento en el que consta la obligación de la parte contra la cual se ha de dirigir el proceso de ejecución⁴⁷.

La LMA dedica los arts. 62 y 63 de su título VIII a la ejecución del laudo. El art. 62 es una norma de remisión al señalar que el laudo «será ejecutado en conformidad con las disposiciones establecidas en la presente Ley y demás leyes de la materia», es decir a lo dispuesto en el Código Procesal Civil sobre la ejecución forzosa.

El CPCN, norma moderna inspirada en la LEC de España de 2000, recoge en su Libro Sexto la ejecución forzosa tanto de títulos judiciales como de títulos extrajudiciales (arts. 595 a 771). Sin embargo, a diferencia del texto procesal civil español que unifica el procedimiento para ambos títulos ejecutivos, la norma nicaragüense distingue dos clases

refiere a una controversia no prevista en el acuerdo de arbitraje o contiene decisiones que exceden los términos del acuerdo de arbitraje; no obstante, si las disposiciones del laudo que se refieren a las cuestiones sometidas al arbitraje pueden separarse de las que no lo están, solo se podrán anular estas últimas; o d) Que la composición del tribunal arbitral o el procedimiento arbitral no se han ajustado al acuerdo entre las partes, salvo que dicho acuerdo estuviera en conflicto con una disposición de esta Ley de la que las partes no pudieran apartarse o, falta de dicho acuerdo, que no se han ajustado a esta Ley. 2) O cuando el tribunal compruebe: a) Que, según la ley de este Estado, el objeto de la controversia no es susceptible de arbitraje; o b) Que el laudo es contrario al orden público del Estado nicaragüense. También se declarará nulo un laudo arbitral cuando este no se haya dictado dentro del plazo establecido por las partes o en su defecto según lo establecido en la presente Ley».

⁴⁷ Asencio Mellado, José María, Olga Fuente Soriano, y Otros. 2019. *Derecho procesal civil. Parte especial*. Valencia: Tirant lo Blanch. En el mismo sentido, Torrez Peralta, William 2017, 500.

de procesos de ejecución forzosa, atendiendo a si el título es judicial (arts. 612 a 640) o extrajudicial (arts. 641 a 660).

El artículo 600 del CPCN establece la clasificación de los títulos ejecutivos entre judiciales y no judiciales. Serán títulos judiciales de ejecución aquellas resoluciones firmes de condena dictadas tras el correspondiente proceso de declaración, a las que, a estos efectos, se equiparán los autos que conforme el Código Procesal Civil u otras leyes lleven aparejada ejecución y las sentencias de homologación de transacciones y acuerdos durante el proceso. Son títulos no judiciales todos los demás a los que por disposición legal expresa se les atribuye fuerza ejecutiva, entre ellos los «laudos arbitrales»⁴⁸ [art. 600 párrafo segundo numeral 4) CPCN].

De lo anterior podemos observar que el legislador procesal nicaragüense considera al laudo un título ejecutivo extrajudicial. Esta decisión de asumir el laudo como título no judicial tiene devastadoras consecuencias para la propia institución del arbitraje, que se erigió como fórmula equiparable a un título judicial, dotada de la misma seguridad jurídica, con efectos de cosa juzgada material.

El artículo 659 del CPCN afirma que las «resoluciones dictadas en los procesos ejecutivos de títulos no judiciales no producirán efecto de cosa juzgada sobre derechos que no fueron debatidos, quedando a salvo el derecho de las partes para promover el proceso declarativo que corresponda». Efectivamente, únicamente hace referencia a

⁴⁸ Es únicamente en Nicaragua en comparación con el resto de los países Iberoamericanos, en que se estipula que la ejecución del laudo arbitral se hará por los cauces del proceso de ejecución de títulos extrajudiciales. En las otras legislaciones de la región, el laudo arbitral se ejecuta en vía de ejecución de títulos judiciales o asimilados, como es el caso de los siguientes países: México (art. 504 de la Ley s/n de 29 de agosto de 1932 de Código de Procedimientos Civiles para la Ciudad de México), Guatemala (art. 294. 2° del Decreto-Ley 107/1963 de 14 de septiembre de Código Procesal Civil y Mercantil), El Salvador (art. 554. 2° del Decreto-Legislativo 712/2008 de 14 de noviembre de Código Procesal Civil y Mercantil), Honduras (art. 751.2 del Decreto 211/2006 de 22 de enero de Código Procesal Civil), Costa Rica (art. 99.1 de la Ley 9342/2016 de 3 de febrero de Código Procesal Civil), Panamá (art. 69 párrafo primero de la Ley 131/2013 de 31 de diciembre de Ley que Regula el Arbitraje Comercial Nacional e Internacional), Ecuador (art. 363.2 Ley s/n de 12 de mayo de 2015 de Código Orgánico General del Proceso), Perú (art. 713.2 del Decreto-Ley 768/1992 de 8 de enero de Código Procesal Civil), Bolivia (art. 404.6 de la Ley 439/2013 de 19 de noviembre de Código Procesal Civil), Paraguay (art. 519 de la Ley 1337/1988 de 20 de octubre de Código Procesal Civil), Uruguay (art. 498.1 de la Ley 15.982/1988 de 18 de octubre de Código General del Proceso), Argentina (art. 499 párrafo primero de la Ley 17.454/1967 de 15 de septiembre de Código Procesal Civil y Comercial de la Nación) y España (art. 517.2.2.º de la Ley de 7 de enero de 2000 de Enjuiciamiento Civil).

aquellos «derecho que no fueron debatidos en el proceso de ejecución». Aún así, abre la «puerta» al inicio de un nuevo procedimiento con las consecuencias que todo proceso conlleva: tiempo, costes e incertidumbre.

Como se puede ver, el precepto citado trastoca lo que se viene afirmando anteriormente sobre los efectos de la cosa juzgada material⁴⁹ que produce el laudo arbitral definitivo (art. 58 párrafo primero LMA). Esto lo que viene a crear es incertidumbre a las partes que se someten al arbitraje lo que se traduce en falta de seguridad jurídica, porque de acuerdo con el art. 659 del CPCN, lo ejecutado en los títulos extrajudiciales, entre ellos el «laudo arbitral», les deja a las partes la vía abierta una vez concluida la ejecución forzosa para hacer uso del proceso declarativo correspondiente. Todo ello deja como consecuencia la privación de cosa juzgada material del laudo. Se trata, por tanto, de una decisión desacertada del legislador ya que la vinculación jurídica del laudo al igual que la sentencia está contenida en los efectos positivos y negativos de la cosa juzgada material.

A pesar de lo anterior, compartimos la opinión de la doctrina, en este caso, unánime, con respecto a esta situación y que queda perfectamente reflejada en las consideraciones que sobre el tema ha hecho PARDO IRANZO⁵⁰, en el sentido de que el resultado de un proceso arbitral tiene un valor semejante al que concede el proceso jurisdiccional, puesto que la autonomía de la voluntad de las partes les permite, cuando se trate de materias dispositivas, acudir a formas de solución de conflictos entre ellos, los heterocompositivos, como el arbitraje, distintos del proceso jurisdiccional, pero con resultados vinculantes como si ante los tribunales de justicia hubieran acudido.

⁴⁹ Recuérdese que la cosa juzgada material es la imposibilidad de obtener en otro proceso un resultado contrario al obtenido en una sentencia judicial firme. Su eficacia, despliega dos efectos distintos. Por un lado, un efecto «negativo» o excluyente, que supone la exclusión cuanto antes un segundo proceso con el mismo objeto ya decidido mediante sentencia firme en un proceso anterior (art. 210 párrafo primero CPCN). Es el tradicional *non bis in idem*. Por otro lado, un efecto «positivo» o prejudicial, vinculando al tribunal de un proceso ulterior entre las mismas partes con objeto conexo, a estar a lo ya decidido si constituye un antecedente o presupuesto lógico de lo que haya de resolverse (art. 210 párrafo quinto CPCN). Bernardo San José, Alicia. 2008. «Principales efectos del laudo arbitral: cosa juzgada y ejecutabilidad». *Revista de arbitraje comercial y de inversiones*. 1: 116. <https://arbitrajeraci.files.wordpress.com/2018/08/principales-efectos-del-laudo-arbitral-cosa-juzgada-y-ejecutabilidad.pdf>

⁵⁰ Pardo Iranzo, Virginia. 2011. «Comentario al artículo 44». En *Comentarios a la Ley de Arbitraje*, 1524. Madrid: Civitas.

4. La resolución de conflictos en la legislación cooperativa nicaragüense

4.1. Breve evolución de los mecanismos alternos de solución de conflictos en el Derecho cooperativo

Los ADR son figuras prácticamente nuevas en el Derecho cooperativo nicaragüense. El Decreto 1949/1914 de 30 de abril de Código de Comercio⁵¹ que fue la primera norma reguladora de las cooperativas no hace ninguna alusión a estos mecanismos. Lo mismo sucede con el Decreto 1833/1971 de 17 de junio, de Ley General de Cooperativas⁵², que fue aprobada durante el régimen somocista (1936-1979).

Tampoco el Decreto 826/1981 de 17 de septiembre, de Ley de Cooperativas Agropecuarias⁵³, dictada en la época revolucionaria (1979-1990). Ni en la Ley 84/1990 de 24 de marzo, de Cooperativas Agropecuarias y Agroindustriales⁵⁴ aprobada en la transición política (1990-1995)⁵⁵.

Ahora bien, la presión del movimiento obrero nicaragüense significó para el régimen somocista una toma de «conciencia» en orden al establecimiento de medidas protectoras de la clase trabajadora. El somocismo hizo suyas las reivindicaciones de los trabajadores, intercediendo en las relaciones laborales tanto individuales como colectivas. Y esto el régimen lo concibió en el fondo para frenar y neutralizar el avance del Partido Socialista, el cual contaba ya con mucha influencia en la clase trabajadora desde inicio de los años 40⁵⁶. Fue en este contexto en que se aprobó la Ley 336/1945 de 12 de enero de Código del Trabajo⁵⁷ (CT, en adelante).

El CT regulaba en su Capítulo IV del Libro Cuarto a las cooperativas. En este orden de cosas el art. 210 disponía: «Cooperativa es

⁵¹ La Gaceta Diario Oficial n.º 248 de 30 de octubre de 1916.

⁵² La Gaceta Diario Oficial n.º 164 de 23 de julio de 1971.

⁵³ La Gaceta Diario Oficial n.º 222 de 2 de octubre de 1981.

⁵⁴ La Gaceta Diario Oficial n.º 62 de 28 de marzo de 1990.

⁵⁵ Torrez Peralta, William. 2020. «El derecho cooperativo nicaragüense como instrumento de desarrollo social». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho cooperativo* n.º 57: 335.

⁵⁶ Gould, Jeffrey. 1985. «Amigos peligrosos, enemigos mortales: Un análisis de So-moza y el movimiento obrero nicaragüense (1944-1946). *Revista de historia*. n.º 12-13: 20. <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/historia/article/view/3189>

⁵⁷ La Gaceta Diario Oficial n.º 23 de 1 de febrero de 1945. Este CT fue derogado por la Ley 185/1996 de 5 de septiembre, de Código del Trabajo. La Gaceta Diario Oficial n.º 205 de 30 de octubre de 1996.

toda sociedad de duración indefinida y de personal y capital variable e ilimitado que los asociados organizar en común y con objeto determinado regulando sus actividades e intereses individuales a fin de realizar su progreso económico y social sin ánimo de lucro y sobre la base, distribución de saldos o excedentes a prorrata de la utilización que cada uno haga de la función social». Y el art. 211 del mismo Código dispuso que el Ministerio del Trabajo era el ente encargado de promover, organizar y aprobar las cooperativas. Fue precisamente esta Ley la que estableció por primera vez los ADR en el Derecho cooperativo nicaragüense.

En este sentido, el artículo 251 del CT determinaba que «todo conflicto colectivo de carácter económico social debe someterse obligatoriamente a la Conciliación», creando para estos efectos las denominadas «Juntas Permanentes de Conciliación» (arts. 251 a 262 CT). Hágase notar que no estamos ante un presupuesto impuesto como carácter previo sino ante una ADR que se establece como única vía de resolver el conflicto.

Asimismo, se establecía el arbitraje, al prescribir el art. 263 CT: «Los Tribunales de Arbitraje, serán encargados de resolver los conflictos colectivos económicos sociales [...]». En los artículos de 264 a 267 se definían las funciones de este arbitraje.

Con la implementación tanto de la conciliación como el arbitraje en el CT se comenzaron a resolver las controversias que se producían entre cooperativas y estas con sus socios.

No obstante, con la aprobación de la Ley General de Cooperativas de 1971 se deroga todo lo referente al cooperativismo que establecía el CT, siendo que en su nueva regulación se omite cualquier referencia a la posibilidad de recurso a los ADR.

De todo lo anterior se puede decir que si bien es cierto que se produjo un avance al establecerse por primera vez una Ley General de Cooperativas, donde se determinan una serie de principios, derechos y deberes de sus asociados, también significó un retroceso en la implementación de los ADR tal y como la disponía el CT de 1945.

En definitiva, consideramos que le faltó beligerancia al movimiento cooperativo o quizá falta de asesoría jurídica para preservar los ADR como más afines al Derecho cooperativo, ausencia que se prolongó en las subsiguientes reformas. En este sentido entendemos que jugaron negativamente los intereses de los letrados quienes carentes de una cultura de negociación percibían en los ADR una amenaza a sus opciones y previsiones económicas.

4.2. La resolución de conflictos en la legislación cooperativa vigente

La cooperativa como realidad social tiene unas características muy peculiares que vienen dadas desde las motivaciones para su creación como en la naturaleza de sus relaciones, conformando grupos en los que sus miembros comparten condiciones sociales, económicas y culturales con objetivos e intereses comunes. Y es así como la propia LGC vigente de 2004 en su artículo 5 las concibe al definir a la cooperativa como una «asociación autónoma de personas que se unen voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada». Y a esto se le añaden los principios que rigen a las cooperativas y que vienen enumerados en el art. 8 de la misma norma, tales como autoayuda, igualdad, democracia, equidad, responsabilidad y solidaridad⁵⁸.

A pesar de esta base de condiciones similares, la cooperativa está expuesta a que se susciten conflictos en cualquier momento y puedan presentarse divergencias tanto internas como externas, pues como señala MORENO CATENA las sociedades sin conflicto son una utopía⁵⁹. La misma gestión democrática de la cooperativa es fuente de conflictos produciéndose, por tanto, abundantes disputas en relación a su funcionamiento y desarrollo⁶⁰.

Dado que se trata, en la mayoría de los casos, de organizaciones cuyos miembros se sitúan en un estado general de vulnerabilidad, es que los conflictos pueden llegar a desencadenar situaciones irreversibles con costos significativos tanto individualmente como para toda la organización, ocasionando pérdidas económicas irreparables que difícilmente puedan superarse por otros medios. En otras ocasiones, las

⁵⁸ Este concepto legal de la LGC reitera la definición de cooperativa que da la Alianza Cooperativa Internacional en su Declaración sobre la Identidad Cooperativa aprobada en Manchester en el Congreso de su centenario el 23 de septiembre de 1995 que define a la cooperativa como «una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática». Morillas Jarillo, María José. y Manuel Ignacio Feliú Rey. 2018. *Curso de cooperativas*. T. I. Madrid. Tecnos.

⁵⁹ Moreno Catena, Víctor. y Valentín Cortes Domínguez. 2017. *Introducción al Derecho Procesal*. Valencia: Tirant lo Blanch.

⁶⁰ Ordeñana Gezuraga, Ixusco. 2012. «Más allá del arbitraje cooperativo: la mediación cooperativa. Sobre la necesidad de fomentarla en el ordenamiento jurídico español a la luz del Real Decreto-Ley 5/2012, de 5 de marzo, de mediación en asuntos civiles y mercantiles». *Revista Vasca de Economía Social-GEZKI* 8: 112. <https://ojs.ehu.es/index.php/gezki/article/view/12719/0>

pérdidas y perjuicios pueden afectar a toda una comunidad. Es igualmente en razón a esta situación de vulnerabilidad que métodos rápidos que además supongan un ahorro de costos y desgaste responden de modo más conveniente a esta realidad.

Es por ello que el Estado debería preocuparse de forma más intensa por métodos de resolución de controversias más acordes con la realidad de las cooperativas, que constituyen una forma resolutive, rápida y de bajo coste que no pongan en peligro no solo la propia existencia de la cooperativa sino su mantenimiento y funcionalidad.

Sin embargo, y lamentablemente, no encontramos en el Derecho cooperativo nicaragüense ninguna norma que expresamente señale el uso de los ADR, limitándose únicamente la LGC a indicar en su artículo 20 que: «El estatuto de la cooperativa deberá tener como mínimo las siguientes disposiciones: [...] e) procedimiento para resolver diferencias o conflictos dirimibles entre los asociados o entre estos y la cooperativa por causa o por ocasión de actos cooperativos»⁶¹. Tampoco señala nada al regular las funciones del Instituto Nicaragüense de Fomento Cooperativo⁶² (en lo sucesivo, INFOCOOP), como ente rector de la polí-

⁶¹ Según el art. 7 de la LGC se entiende por actos cooperativos «los que realizan los asociados entre sí y la cooperativa en cumplimiento de sus objetivos, las relaciones de las cooperativas con terceras personas no sujetas a esta Ley no son actos cooperativos y se regirán por la legislación correspondiente».

⁶² De conformidad con el artículo 114 de la LGC, son atribuciones y funciones de este instituto sin perjuicio de las demás que le otorgue la presente ley y su reglamento: a) promover, planificar y ejecutar las políticas nacionales en materia cooperativa, para fomento, capacitación y promoción del cooperativismo. b) autorizar y certificar la constitución y funcionamiento de las cooperativas conforme con los requisitos legales e inscribirlas en el Registro Nacional de Cooperativas. c) certificar cambios y actualizaciones que soliciten las cooperativas en el marco de esta ley y su reglamento. d) velar porque las cooperativas cumplan con las disposiciones legales y los principios cooperativos en función de su correcta administración, pudiendo realizar inspecciones o auditoría cuando lo estime conveniente. e) atender gestiones y demandas de las cooperativas y/o de sus asociados. f) requerir documentación para realizar investigaciones en las cooperativas, a solicitud de parte o de oficio. g) asistir a las sesiones de asamblea general de las cooperativas, a solicitud de parte o de oficio. h) actualizar la estadística de registro y crear un Centro Nacional de Documentación Cooperativa. i) coordinar su labor con otros organismos nacionales e internacionales, por razón de las actividades cooperativas. j) aprobar, revocar o suspender las resoluciones de los órganos sociales de la cooperativa, cuando estas fueran contrarias a la presente ley, a su reglamento, al estatuto y a su reglamento interno. k) cancelar las personalidades jurídicas, de oficio a solicitud de parte que lo justifique, así como disolver y liquidar la cooperativa cuando se compruebe que cometió o comete infracciones o violaciones fragantes a esta ley y su reglamento. l) asistir y auxiliar oportunamente a los asociados, cuando se considere que se está lesionando los intereses de la cooperativa y/o se ponga en grave peligro la propia existencia de la misma. m) investigar, sistematizar y divulgar información de experiencias que for-

tica nacional de protección, fomento y desarrollo cooperativo (art. 113 LGC).

Por su parte, tampoco el Decreto-Ejecutivo 91/2007 de 10 de septiembre del Reglamento de la LGC determina nada al respecto⁶³.

Como puede observarse, la legislación cooperativa nicaragüense no prevé ni hace referencia a los ADR, aunque nada impide que en los propios estatutos sociales se incorpore alguna de las formas existentes ya sea el arbitraje, la mediación y la conciliación.

En Nicaragua no contamos con estudios empíricos sobre el uso de los ADR en el Derecho cooperativo. De los escasos estatutos consultados, puedo afirmar que no he encontrado en ninguno de ellos mención alguna a los ADR, apareciendo en todos ellos la fórmula tradicional de acudir a la vía jurisdiccional. Si bien es cierto que la poca información que dispongo no representa ningún porcentaje alto del universo de cooperativas existentes en Nicaragua, esta información me hace pensar que un buen número de los estatutos repita esta fórmula. Téngase en cuenta que en el procedimiento de constitución de la cooperativa participan abogados como asesores jurídicos de los asociados quienes, como ya señalamos anteriormente, no tienen una cultura negociadora siendo más conveniente para ellos, y en todos los sentidos, la vía jurisdiccional.

A pesar de lo anterior, las posibilidades de acudir a los ADR no se cierran con la omisión de estas o con el recurso directo a la vía jurisdiccional, estampada en los estatutos de las cooperativas. Este tipo de controversias se ventilan en la jurisdicción civil sujeta al Código Procesal Civil. Como señalamos en otra parte de este trabajo, con la aprobación de la Ley 902/2015 de 5 de agosto se impone la mediación previa como obligatoria para acudir a los tribunales.

Sin embargo, y siendo coherentes con nuestro planteamiento, el cual pretendemos llevar a sus límites, esta mediación que contempla

talezca el derecho y la jurisprudencia cooperativa en Nicaragua. n) facilitar y promover el acceso de las cooperativas a recursos financieros para capital de trabajo, inversión, diversificación y mercado de bienes y servicios. o) impulsar mecanismos de inteligencia de mercado en apoyo al movimiento cooperativo. p) fomentar y apoyar la participación de las cooperativas en la cogestión con empresas públicas y/o en forma directa para ofertar servicios básicos a la población que lo demande. q) convocar a asamblea general, de conformidad al artículo 61 de la presente ley. r) velar por el estricto cumplimiento de las disposiciones legales vigentes en materia cooperativa. s) autorizar a instituciones, organismos y organizaciones para que presten, el servicio de capacitación en el sector cooperativo. t) garantizar el fomento a las cooperativas. u) asociarse a otros organismos de integración internacional e incluso institutos de otros países.

⁶³ La Gaceta Diario Oficial n.º 174 de 11 de septiembre de 2007.

la norma procesal tampoco se hace efectiva. Si decíamos que la razón principal de la omisión de los ADR en los estatutos de las cooperativas era la asesoría letrada, resistente a las vías negociadoras, con más razón en el umbral de la entrada en la vía jurisdiccional se conformarán con este tipo de resolución.

Sin embargo, insistimos en que la vía jurisdiccional no parece casar demasiado bien con el espíritu cooperativo. La connotación de ajenidad con la que se sigue valorando a los jueces en esta materia, sumado a la burocracia, a la mecánica del sistema judicial caracterizado por tácticas combativas que ahondan en la confrontación de las partes contendientes, o a la rigidez de las formas y sentencias cuya efectividad puede demorarse en el tiempo, entre otros factores, la convierten en un medio no demasiado adecuado para resolver los conflictos en el ámbito de las cooperativas. En este sentido, la vía jurisdiccional rompe con la filosofía y elementos inspiradores que rigen el orden y la vida de la cooperativa: la necesidad en la prontitud para una resolución del conflicto, la tendencia a la colaboración entre los socios y la conciencia de pertenencia a la organización de estos y su funcionamiento democrático e igualitario reclaman formas de resolver sus conflictos que permitan resarcir pronto y de forma efectiva sus diferencias. Como indica ORDEÑANA GEZURAGA, la vía jurisdiccional se convierte «en un medio no demasiado adecuado para dilucidar el conflicto cooperativo»⁶⁴.

Consciente el Poder judicial de Nicaragua de estas dificultades ha irrumpido realizando ingentes esfuerzos de información y formación de abogados sobre el objeto y finalidad de estos mecanismos de gestión de controversias, lo que además les va a proporcionar una nueva óptica a la hora de abordar los conflictos que puedan plantearles sus clientes. También ha coadyuvado a que en los últimos años en las Facultades de Derecho se esté impartiendo la asignatura de mecanismos alternativos de conflictos como materia obligatoria para intentar cambiar la visión clásica de la figura del abogado, para que éste complemente su función de litigante con la de un gestor de controversia, un asistente legal que habrá de aconsejar a su cliente acerca de cuál es el método que él entiende idóneo para resolver su problema concreto para lo cual no únicamente deberán tener en cuenta la norma legal sino otros factores como la naturaleza misma de la cooperativa, sus principios rectores, sus objetivos, pero también la atención a las variables económicas, sociales, culturales o de efectividad, realidades todas ellas que muchas veces el abogado deja fuera de sus previsiones jurídicas. Y es justa-

⁶⁴ Ordeñana Gezuraga, Ixusco 2012, 113.

mente por ello que los ADR se convierten en medios idóneos de resolución de conflictos para el entrono cooperativo⁶⁵.

Es aquí donde es necesario que el INFOCOOP tome conciencia de esta situación y facilite a las cooperativas con asesoría jurídica, e incluso con medios, con formación e información sobre esta materia. Asimismo, el movimiento cooperativo a través del Consejo Nacional de Cooperativas (en adelante, CONACOO), constituido como órgano de participación, información, consulta, asesoramiento, elaboración y presentación de propuestas de políticas y programas de fomento, promoción, educación, inversión y desarrollo de la organización cooperativa (art. 126 LGC), debe aportar, entendemos, su grano de arena a este respecto.

Por último, señalar que la aplicación de los ADR a la empresa cooperativa favorecerá también el cumplimiento de los principios que proclama tanto la Alianza Cooperativa Internacional como la legislación cooperativa nicaragüense (art. 8 LGC), que como indica ARGUDO PÉRIZ, «favorece una mayor gestión democrática y participación de los socios, la necesaria educación y formación de los mismos, la cooperación entre cooperativas y la implicación y colaboración con la comunidad»⁶⁶.

5. Referencias generales sobre la resolución de conflictos en el Derecho cooperativo Iberoamericano

Dentro de este apartado se va a destacar brevemente lo que determinan algunas legislaciones cooperativas en el entorno Iberoamericano en cuanto al uso de los ADR. Entre estos ordenamientos están los de México, Costa Rica, Panamá, Colombia y Bolivia.

5.1. México

El ordenamiento mexicano en su la Ley General de Sociedades Cooperativas, de 29 de julio de 1994, recoge en su regulación qué deben contener los estatutos de las cooperativas, en concreto en su artículo 16 con el siguiente tenor: «Las bases constitutivas de las sociedades cooperativas contendrán: [...] XI.- Derechos y obligaciones de los

⁶⁵ Martí Miravalls, Jaume. 2005. «El Arbitraje Cooperativo en la Legislación Española». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho cooperativo* n.º 39: 34.

⁶⁶ Argudo Pérez, José Luis 2006, 51.

socios, así como mecanismos de conciliación y arbitraje en caso de conflicto sobre el particular». Como puede apreciarse la normativa mexicana de cooperativas obliga a los socios a establecer expresamente mecanismos alternos de resolución de controversias.

Cabe hacer mención también que la norma mexicana determina en su art. 65, que cuando en las sociedades cooperativas de productores haya conflicto por necesidades de expansión admitir a más socios, el Consejo de Administración tendrá la obligación de emitir una convocatoria para tal efecto, teniendo preferencia para ello, sus trabajadores, a quienes se les valorará por su antigüedad, desempeño, capacidad y en su caso por su especialización. «Ante una inconformidad en la selección, el afectado podrá acudir ante la Comisión de Conciliación y Arbitraje de la propia sociedad cooperativa si es que la hay, la que deberá resolverle por escrito en un término no mayor de 20 días naturales, independientemente de poder ejercer la acción legal que corresponda».

Esta opción que plantea la norma de creación de una Comisión de Conciliación y Arbitraje al interior de la cooperativa será una solución que la veremos en otros países del entorno.

5.2. *Costa Rica*

La regulación de los mecanismos alternativos de conflictos dentro del cooperativismo costarricense, en la Ley 6756/1982, de 5 de mayo, de Asociaciones Cooperativas y de Creación del Instituto de Fomento Cooperativo, en su artículo 63 determina: «Las diferencias que se susciten entre la cooperativa y sus asociados, serán decididas por la autoridad judicial competente, pero los estatutos podrán establecer juntas arbitrales que las diriman en forma rápida y obligatoria debiendo integrarse en la forma y términos en que se constituyen los órganos administrativos».

Lo recogido en esta norma nos indica que se si bien es cierto que el conflicto entre la cooperativa y sus socios se resolverá vía jurisdiccional, no obstante, se abre la posibilidad de hacer uso en primera instancia de los ADR, siempre y cuando queden establecidos en los propios estatutos, su metodología y los términos en los cuales se constituiría el órgano creado a ese efecto, las llamadas «juntas arbitrales».

5.3. *Panamá*

En el ordenamiento panameño la Ley 17/1997, de 1 de mayo, de Régimen Especial de Cooperativas, en su art. 18 establece que «El esta-

tuto de la cooperativa contendrá: [...] 7. El régimen de sanciones, causas y procedimientos».

La legislación cooperativa de Panamá deja a criterio de los asociados el procedimiento a seguir en caso de conflictos que se susciten en la cooperativa. Prácticamente es idéntico a la línea que sigue la Ley de Cooperativas de Nicaragua. Sin embargo, la Ley cooperativa panameña va más allá al determinar en su art. 30 «Podrán establecerse juntas arbitrales para la decisión, provisional o inmediata, sobre las diferencias que puedan ocurrir entre la cooperativa y sus asociados, o entre estos, siempre que dichas diferencias tengan relación con la cooperativa. Las decisiones de dichas juntas tendrán carácter transitorio y obligatorio, mientras no se dicte fallo revocatorio por la autoridad judicial competente. El término para recurrir judicialmente contra tales decisiones de las juntas es de un año contado a partir de la fecha del laudo arbitral. Pasado dicho término sin haberse recurrido en su contra, la decisión arbitral respectiva tendrá carácter definitivo y hará tránsito a cosa juzgada».

5.4. *Colombia*

En el sistema cooperativo colombiano, la Ley 79/1988 de 23 de diciembre, de actualización de la «Legislación Cooperativas», en su artículo 19, señala que «Los estatutos de toda cooperativa deberán contener: [...] 5. Procedimientos para resolver diferencias o conflictos transigibles entre los asociados o entre estos y la cooperativa, por causa o con ocasión de actos cooperativos».

Lo señalado en Colombia es similar a lo regulado en Nicaragua, legislaciones que regulan esta materia de forma general sin entrar a contemplar las modalidades para su resolución ni la creación de organismos al efecto.

5.5. *Bolivia*

El ordenamiento boliviano difiere del resto de los sistemas Iberoamericanos analizados. En este sentido, la Ley 356/2013, de 11 de abril, General de Cooperativas, dedica en su capítulo X a las «Resoluciones de Conflictos dentro del ámbito cooperativo». Así, el artículo 97 de la señalada ley prescribe: «Las cooperativas podrán establecer en su estatuto orgánico, mecanismos alternativos de solución de conflictos dentro el ámbito cooperativo, en el marco de la Ley de Arbitraje y Conciliación, ante las instancias previstas en la presente Ley».

El artículo 98 de la misma norma refiere expresamente a la conciliación, al expresar: «I. La conciliación, como instancia previa, será adoptada por las asociadas y los asociados ante las Juntas de Conciliación establecidas en cada cooperativa, de acuerdo a su estatuto orgánico. II. En caso de existir conflictos entre cooperativas de segundo y tercer grado, la conciliación se efectuará ante las Juntas de Conciliación de las Federaciones. III. El Centro de Conciliación y Arbitraje de la Confederación Nacional de Cooperativas - CONCOBOL, resolverá los conflictos entre cooperativas de cuarto grado o aquellos no resueltos en los grados inferiores».

El arbitraje está igualmente regulado en la norma cooperativa boliviana. En su artículo 99 señala: «I. El Centro de Conciliación y Arbitraje de la Confederación Nacional de Cooperativas - CONCOBOL, resolverá los conflictos dentro el ámbito cooperativo. II. Su organización, composición y funcionamiento, será establecido mediante reglamento interno».

De lo anterior se desprende que la legislación boliviana se inspiró en los ordenamientos cooperativos autonómicos españoles, en concreto en la Ley 9/2018 de 30 de octubre de Sociedades Cooperativas de Extremadura. Bolivia tiene una de las legislaciones más avanzadas en materia de los ADR para el Derecho cooperativo Iberoamericano.

En definitiva, podemos claramente identificar dos sistemas diferenciados en relación a las diversas regulaciones que de los ADR se contienen en las legislaciones cooperativas de Iberoamérica que hemos analizado. Por un lado, nos encontramos con un modelo de regulación general, donde son los asociados de la cooperativa los que van a establecer en sus estatutos para resolver sus divergencias, modelo que predomina en México, Costa Rica, Panamá, Colombia y Nicaragua. Por otro lado, se presenta un modelo cuya Ley de Cooperativas regula el uso de los ADR de forma pormenorizada, tal como es el caso de Bolivia.

6. Conclusiones

A partir de lo expuesto en este artículo, podemos extraer las siguientes conclusiones:

Primera. El Derecho cooperativo es un derecho eminentemente social, cuya naturaleza responde a una necesidad de promoción de la economía en ámbitos que difieren enormemente de los intereses, condiciones y realidades de las grandes empresas. Los principios y valores propios que subyacen tanto detrás de la propia creación de la coo-

perativa como al interior de estas, es decir, en las relaciones entre los socios, son condición fundamental para su correcto funcionamiento. Estos principios propios de las cooperativas son la democracia, la equidad, la igualdad, la solidaridad, la cooperación y el compromiso recíproco. Es por ello que un conflicto surgido en este ámbito no pueda tener la misma respuesta que otros surgidos en ámbitos no sujetos a estos valores. Los ADR se convierten en este sentido en una forma de resolución de conflictos que encaja perfectamente con esta realidad pues tienen como objetivo fortalecer una cultura de paz que permita la reconstrucción del tejido cooperativo más que su disolución.

Segunda. La adecuación del uso de estos métodos al ámbito de las cooperativas no únicamente hacen referencia a la propia filosofía que las imbuje sino también en términos prácticos, pues estos mecanismos son más eficaces por su rapidez y bajo coste lo que permite una verdadera actualización del derecho de los socios al derecho de acceso a la justicia.

Tercera. A pesar de lo anterior, y su indiscutible sintonía entre la cooperativa y los ADR, desde nuestro punto de vista, podría verse obstaculizada por una regulación compleja o incierta que desembocara en un mal uso, o incluso llevar a ser descartada por la propia cooperativa, prefiriendo, como hemos visto en algunos casos, la vía jurisdiccional con los costes y desventajas que conlleva acudir a los tribunales de justicia para la vida de la cooperativa.

Cuarta. En Nicaragua la regulación de los ADR se presenta de forma deficitaria, no tanto por su regulación como tal sino por la fácil entrada a agentes externos (letrados) que buscan judicializar los asuntos. Esta situación desemboca en una falta de aprovechamiento de estos mecanismos por sus actores principales, adoptando estos un papel secundario cuando se opta por la vía jurisdiccional.

Quinta. En Nicaragua son varias las instituciones que tienen como tarea principal impulsar el uso de los ADR como política pública (el IN-FOCOOP y la Dirección de Resolución Alterna de Conflictos del Poder judicial, la CONACOOOP, entre otras). Si bien desde el ámbito del Estado se han hecho importantes esfuerzos en capacitación e infraestructura, muestra de ellos son las instituciones mencionadas, no obstante se sigue privilegiando, por diversos motivos, la vía jurisdiccional.

Sexta. En la ausencia de voluntad de construcción de una cultura de paz a nivel cooperativo convergen varios motivos, no imputables

únicamente al propio movimiento. Desde nuestro punto de vista, si no el único, la razón más importante de este desuso es la asesoría que brindan los letrados a las cooperativas, quienes, consciente o inconscientemente, inducen a una vía que, para ellos, es más conocida, requiere conocimientos que solo ellos tienen y además les supone mejores perspectivas económicas.

Séptima. Hay que tener presente que no solo se trata establecer los ADR por dejarlos plasmados en una norma. Una deficiente regulación también puede dar al traste con los ADR. A diferencia de otras legislaciones, como Bolivia, la Ley General de Cooperativas de Nicaragua es de las normas más lacónicas. Si a esto le añadimos su deficiente regulación, se pierde una oportunidad de atraer a ciertos colectivos que puedan ver en él falta de seguridad jurídica e ineficacia. Este es el caso de la incorrecta regulación del arbitraje en su artículo 61 de la LMA en lo que respecta al mal llamado «recurso de nulidad» o la del precepto 600 párrafo segundo numeral 4) del Código Procesal Civil cuando otorga al laudo arbitral cualidad de «título ejecutivo no judicial».

Estas antinomias y deficiencias pueden hacer infructuosa la labor de los organismos encargadas de impulsar su uso, y de los propios cooperativistas que se decidan por su uso, al encontrarse con situaciones que hacen más complejo e injusto el proceso.

Octava. Ante estas situaciones, se recomienda una reforma a la norma nicaragüense en este ámbito que supla las deficiencias y fallas arriba mencionadas, que permitan una disposición más favorable a su adopción tanto para su elección como para su tratamiento.

7. Bibliografía

- ARGUDO PÉRIZ, José Luis. 2006. «Los sistemas no adversariales de resolución de conflictos en la legislación cooperativa autonómica». *Revista vasca de economía social-GEZKI* 2: 105-130 106. <https://ojs.ehu.eus/index.php/Gezki/article/view/3296/2922>
- ASENCIO MELLADO, José María, Olga Fuente Soriano, y Otros. 2019. *Derecho procesal civil. Parte especial*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- BARONA VILAR, Silvia. 2011. «Comentario al artículo 43». En *Comentarios a la Ley de Arbitraje*, 1483-1523. Madrid: Civitas.
- 2011. «Las ADR en la justicia del siglo XXI, en especial la mediación». *Revista de Derecho* 1: 185-211. https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?pid=S071897532011000100008&script=sci_arttext&tlng=en

- 2013. *Mediación en asuntos civiles y mercantiles en España*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- 2014. «Integración de la mediación en el moderno concepto de *Acces to Justice*. *Luces y sombras en Europa*». *Revista para el análisis del Derecho* 4: 2-29. <https://www.raco.cat/index.php/InDret/article/view/291746/380245>
- BERNARDO SAN JOSÉ, Alicia. 2008. «Principales efectos del laudo arbitral: cosa juzgada y ejecutabilidad». *Revista de arbitraje comercial y de inversiones*. 1: 115-138. <https://arbitrajeraci.files.wordpress.com/2018/08/principales-efectos-del-laudo-arbitral-cosa-juzgada-y-ejecutabilidad.pdf>
- CAPPELLETTI, Mauro. y Bryant Garth. 1996. *El acceso a la justicia. La tendencia en el mundo mundial para hacer efectivos los derechos*. México: Fondo de Cultura Económica.
- CARRETERO MORALES, Emiliano. 2016. *La mediación civil y mercantil en el sistema de justicia* Madrid: Dykinson.
- DE LA OLIVA SANTOS, Andrés. Ignacio Díez-Picazo Giménez. y Jaime Vegas Torres. 2016. *Derecho procesal civil*. Madrid: Editorial Universitaria Ramón Areces.
- DÍEZ-PICAZO, Luis María. 2013. *Sistema de derechos fundamentales*. Pamplona: Civitas Ediciones.
- DIRECCIÓN DE RESOLUCIÓN ALTERNA DE CONFLICTOS-CORTE SUPREMA DE JUSTICIA DE NICARAGUA. 2019. *MANUAL CURSO BÁSICO DE MEDIACIÓN*. MANAGUA: PUBLICACIONES PODER JUDICIAL.
- GOULD, Jeffrey. 1985. «Amigos peligrosos, enemigos mortales: Un análisis de Somoza y el movimiento obrero nicaragüense (1944-1946)». *Revista de historia*. n.º 12-13: 19-65. <https://www.revistas.una.ac.cr/index.php/historia/article/view/3189>
- HERRERA DE LAS HERAS, Ramón. 2012. «La autonomía de la voluntad en el arbitraje y la mediación. Jurisprudencia constitucional española y experiencias en el ámbito de consumo». *Revista de Derecho* 12: 175-193. https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S071809502012000100008
- MARCOS GONZÁLEZ, María. 2004. «El sistema arbitral español de consumo en el marco normativo de la Unión Europea». *La Ley, Revista jurídica española de doctrina, jurisprudencia y bibliografía*. n.º 2: 1676-1685.
- MARTÍ MIRAVALLS, Jaume. 2005. «El Arbitraje Cooperativo en la Legislación Española». *Boletín de la asociación internacional de Derecho cooperativo* n.º 39: 33-91.
- MONTERO AROCA, Juan, Juan Luis Gómez Colomer, Silvia Barona Vilar y María Pía Calderón Cuadrado. 2017. *Derecho jurisdiccional. Proceso civil*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- MONTOYA MELGAR, Alfredo. 2020. *Derecho del trabajo*. Madrid: Tecnos.
- MORENO CATENA, Víctor. y Valentín Cortes Domínguez. 2017. *Introducción al Derecho Procesal*. Valencia: Tirant lo Blanch.
- ORDEÑANA GEZURAGA, Ixusco. 2012. «Más allá del arbitraje cooperativo: la mediación cooperativa. Sobre la necesidad de fomentarla en el ordenamiento jurídico español a la luz del Real Decreto-Ley 5/2012, de 5 de

- marzo, de mediación en asuntos civiles y mercantiles». *Revista Vasca de Economía Social-GEZKI* 8: 112-141. <https://ojs.ehu.eus/index.php/gezki/article/view/12719/0>
- OTERO PARGA, Milagros. y Helena Sotelo Muñoz. 2007. *Mediación y solución de conflictos, habilidades para una necesidad emergente*. Madrid: Tecnos.
- PARDO IRANZO, Virginia. 2011. «Comentario al artículo 44». En *Comentarios a la Ley de Arbitraje*, 1521-1547. Madrid: Civitas.
- PÉREZ-VILLALOBOS, María Concepción. 2017. «Artículo 24.1 CE: Tutela judicial efectiva». En *Derechos fundamentales, aspectos básicos y actuales*. Santiago de Compostela: Andavira Editora.
- RAMOS PÉREZ, María Eugenia. 2006. «La gestión de conflictos en las cooperativas». *Revista vasca de economía social-GEZKI* 2: 131-149. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2234218>
- RIFÁ SOLER, José María. Manuel Richard González. e Iñaki Riaño Brun. 2010. *Derecho procesal civil*, Pamplona: Publicaciones Gobierno de Navarra e Instituto Navarro de Administración Pública.
- SAN CRISTÓBAL REALES, Susana. 2013. «Sistemas alternativos de resolución de conflictos: negociación, conciliación, mediación, arbitraje, en el ámbito civil y mercantil». *Anuario jurídico y económico escurialense*. n.º 46: 39-62.
- SOTELO MUÑOZ, Helena, Emiliano Carretero Morales y Cristina Ruiz López. 2017. *Mediación y resolución de conflictos: Técnicas y ámbitos*. Madrid: Tecnos.
- TÓRREZ PERALTA, William. 2017. *Derecho procesal civil (Conforme al nuevo Código Procesal Civil)*. Mangua: Gutenberg Impresiones.
- 2020. «El Derecho cooperativo nicaragüense como instrumento de desarrollo social». *Boletín de la asociación internacional de Derecho cooperativo* n.º 57: 351-389. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp351-389>.
- VALIÑO CES, Almudena. 2019. «Más allá de los métodos alternativos clásicos al proceso judicial: otras formas de resolución de conflictos». En *Cuadernos de Dereito actual* 11: 201-224. <http://www.cadernosdedereitoactual.es/ojs/index.php/cadernos/article/view/381>
- WORLD JUSTICE PROJECT. 2020. *ÍNDICE DE ESTADO DE DERECHO 2020*. WASHINGTON, DC. <https://worldjusticeproject.org/sites/default/files/documents/WJP-Global-ROLI-Spanish.pdf>

Cooperative Act in Brazil and governing tax legislation (El acto cooperativo en Brasil y legislación tributaria aplicable)

Brasil do Pinhal Pereira Salomão¹
Universidade de São Paulo (Brazil)

Rodrigo Forcennette²
Universidade Paulista (Brazil)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp405-424>

Recibido: 21.05.2021
Aceptado: 23.09.2021

Summary: I. Introduction. II. Cooperative activity in Brazil. III. Tax treatment of the cooperative act practiced by cooperatives. IV. Final considerations. V. Bibliography.

Sumario: I. Introducción. II. Actividad cooperativa en Brasil. III. Tratamiento fiscal del acto cooperativo practicado por las cooperativas. IV. Consideraciones finales. V. Bibliografía.

Abstract: The purpose of this article is to present the legal-normative regulation of the cooperative act in Brazil, with special association to the tax treatment it has been given based on the interpretations adopted by the superior courts of justice.

Keywords: cooperative activity; tax treatment; cooperative act.

¹ Lawyer, legal advisor for Medical Cooperatives, post graduate studies in Tax Law at Pontificia Universidade Católica – PUC SP, member of the Brazilian Academy of Tax Law and of the Tax Law Institute of the Faculty of Law at Universidade de São Paulo. Email: mariana.denuzzo@brasilsalomao.com.br.

² Rodrigo Forcennette, partner/Executive Director of the office of Brasil Salomão e Matthes Advocacia, with expertise in the areas of Tax, Cooperative Activity and Regulatory (ANS) law, Professor of Tax Law in Postgraduate Courses (IBET, UEL, Estácio-CERS, Grupo ATAME (Goiânia and Cuiabá) and FAAP (Ribeirão Preto). Scientific Coordinator of the Cooperative Taxation Course organized by APET, Master's in Tax Law from PUC/SP. He served as Deputy Assistant Coordinator of the Law Course at Universidade Paulista (UNIP – Ribeirão Preto campus) from 2012 to 2020, where he has been a Tax professor since 2003. Member of the FENALAW Advisory Board since 2017. Author of several scientific works, including being Coordinator of the book "*Direito tributário cooperativo*", published by MP Editora in São Paulo, 2007, participating with the article "*A não-incidência do ISS sobre a atividade praticada pelas cooperativas de trabalho médico*"; ISBN 978-85-98848-60-0. Email: rodrigo.forcennette@brasilsalomao.com.br.

Resumen: El propósito de este artículo es presentar la regulación jurídico-normativa del acto cooperativo en Brasil, con especial asociación al tratamiento tributario que se le ha dado en base a las interpretaciones adoptadas por los tribunales superiores de justicia.

Palabras clave: actividad cooperative; tratamiento fiscal; acto cooperativo.

I. Introduction

First, it is necessary to briefly comment on the Brazilian legal system. There is an extremely rigid Federal Constitution, wherein the regulations are broken down into minute details, including 245 articles and more than 1,600 provisions (items, letters, paragraphs), and it has already undergone one hundred and nine changes through constitutional amendments provided for by its original legal authority.

It also provides a detailed definition of all the hypotheses of tax incidence, granting the supplementary law (specific to constitutional matters and requiring a special quorum of 2/3 of the Congress) the exclusive jurisdiction for the tax matters that define taxable events, calculation basis, rate; Ordinary Laws and various types of administrative acts, starting with decrees. On the other hand, there are 4 (four) types of legal entities under public law in Brazil with constitutional competence to legislate on tax matters: the federal government, the states, distrito federal and the municipalities (there are more than 5,000 in Brazil), but always within the limits of the complementary law (at least that is how it should be, but later on, we will see the problems that arise).

Likewise, it is necessary to present a brief snapshot of the Brazilian judicial organization. We have a first instance with state and federal judges. A second instance is formed by State Courts in all capitals of the 27 States of the Federation, as well as Federal Courts in a smaller number, covering regions that encompass more than one federated unit. Next is the Superior Tribunal de Justiça that judges the appeals from the 2nd Instance, and, finally, the Supremo Tribunal Federal that, in theory, should only analyze and rule on constitutional matters, but which ends up receiving another series of cases of all natures, but, above all, tax proceedings.

To round out the difficulties, our Code of Civil Procedure, as well as the Internal Regulations of the Courts (all those mentioned above have them) create a limitless number of appeals, so that cases take approximately 10 (ten) years on average, often extending to more than 20 (twenty) or 30 (thirty) years to be definitively decided.

In a final attempt to photograph the tax backbone of the Brazilian System, it is necessary to talk about the administrative courts that rule on taxpayers' issues with the tax authorities. We have the Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF), which analyzes federal taxes, and the State Administrative Courts or Councils headquartered in the capitals of Brazilian States, which are responsible for "judging" issues relating to the taxes within their jurisdiction. Several Municipalities, es-

pecially larger cities, also have their own Administrative Courts that consider matters related to municipal taxes.

II. Cooperative activity in Brazil

Without losing sight of its origin, as a way to fight unemployment, around the 1800s in Europe, a fact of a social nature that allowed employer conglomerates to abuse the proletariat with long working hours and very low remuneration, it is possible to identify, in Brazil, something similar in the relationship between market/capital/labor and cooperative activity, but regrettably with a rigid stiffening in: a) tax legislation; b) the very fields of action of each cooperative type; and c) case law.

It was characterized as a reformist system for society, to morally improve the human being, in the ethical sense of solidarity, aiming to remove intermediaries in the exploitation of economic activities by the providers themselves (members of the cooperative).

Based on the dignity of the human person, the work, solidarity and equality of conditions, mutual support, and social development, it seeks to strengthen its members through the creation of means and conditions capable of enabling its insertion in the market. Tax legislation, however, creates limits that are questionable.

The movement grew at a frightening rate throughout the world, evolving from an organizational, structural point of view.

It developed in Brazil in parallel with the union movement. It is constitutionally guaranteed, being the associative model that received the greatest attention from the original Constituent Power³.

The Federal Constitution outlines important guidelines for its operation, highlighting art. 174, in which paragraph 2 determines that the law must support and encourage cooperative activity, and article 5, item XVII, which forbids State interference in its establishment and operation.

The current constitutional provisions show that the cooperative movement is a valuable instrument in the pursuit of national development, focused on achieving the same social objectives advocated by our Democratic Rule-of-Law State, according to art. 3 of the Magna Carta⁴.

³ Articles 5, XVIII, 146, III, "c", 174 paragraphs 2, 3, and 4, 187, VI, 192, VIII and 199, paragraph 1.

⁴ According to articles 1, 3 and 170, IV, of the Federal Constitution, the Federative Republic of Brazil is based on the following principles: citizenship, human dignity, social value of labor, free enterprise, political pluralism; presenting as objectives: freedom, social justice, solidarity, development, reduction of inequalities, promotion of the common or collective good and non-discrimination.

Federal law 5.764/71 defines the national policy on cooperative activity, instituting the legal regime of cooperative companies, providing strict discipline regarding the principles and relationships that must be observed in this association modality.

Addressed by the Civil Code as a model of an incorporated company, of a simple nature⁵, it is legally seen as a type of corporation, a form of constitution of a legal entity.

Cooperatives are, in essence, non-profit, formed by people who undertake to contribute goods and/or services to exercise an economic activity of common benefit (articles 3 and 4 of the law).

They are incorporated to provide services to their members, and may, for such purpose, adopt any type of service, operation or activity as their corporate purpose, pursuant to the provisions of art. 5 of Law 5.764/71.

They stand apart from other companies, mainly due to their free and voluntary membership with an unlimited number of members, free and voluntary management, economic participation of their members, variability of the equity capital represented by shares (limited for each member), intercooperation, single vote per member⁶, return of the net surplus for the year, in proportion to the operations conducted by the member, political, religious, racial and social neutrality⁷.

Cooperatives, due to such peculiarities, based on the constitutional points highlighted, must receive unique treatment from the Public Authority, notably in the tax field. They cannot be treated like other legal entities, under penalty of making their purposes, operation, and the valorization of the movement unfeasible.

Hence the need to grant them appropriate tax treatment, based on the neutrality of tax effects with regard to the operations conducted on a daily basis. The member can never suffer a tax impact greater than that which would be imposed if he/she were acting in the market directly, without the intervention of the cooperative.

⁵ Art. 982. Salvo as exceções expressas, considera-se empresária a sociedade que tem por objeto o exercício de atividade própria de empresário sujeito a registro (art. 967); e, simples, as demais. Parágrafo único. Independentemente de seu objeto, considera-se empresária a sociedade por ações; e, simples, a cooperativa.

Vide, ainda, arts. 1093 a 1096.

⁶ The capital invested by the member does not interfere in the operational conduct of the cooperative, as each member has the same decision-making power. The determination contributes to the democratization of decisions made during general meetings.

⁷ Art. 4 of Law 5.764/71.

III. Tax treatment of the cooperative act practiced by cooperatives

Article 146, III, "c" of the Federal Constitution establishes that the cooperative act must receive appropriate tax treatment, which will occur through a supplementary law:

Art. 146. Cabe à lei complementar:

- III. estabelecer normas gerais em matéria de legislação tributária, especialmente sobre:
 - c) adequado tratamento tributário ao ato cooperativo praticado pelas sociedades cooperativas.

Pursuant to that provision, it would be up to supplementary legislation to define, basically, the concepts of:

- i. Appropriate
- ii. Tax treatment
- iii. Cooperative act
- iv. Cooperative companies

With such a provision, would we be facing tax immunity for cooperative acts? Or a determination to grant exemption when taxes are instituted by each competent entity?

The discussion is tempestuous, since, after more than 30 years, said supplementary legislation has not been enacted, despite countless bills pending consideration by the National Congress. In light of such omission, the task of elucidating the concepts in question and their respective tax effects fell to doctrine and case law, by applying the provisions of Law 5.764/71, without prejudice to other sparse legislation.

Following Paulo de Barros Carvalho's theory (Carvalho 2008, 181 and 182) immunity is a structural legal standard, created at the constitutional level which, when discussing tax matters, defines the field of competence of taxing entities, preventing taxes from being levied on certain facts or people. Exemption is also a structural legal standard, but created at the level of infra-constitutional legislation that, when discussing tax matters, reduces the scope and/or action of the rules governing the basis of tax assessment, attacking one of their criteria or aspects, preventing the birth of the tax obligation in relation to the events related thereto.

Both immunity and exemption are based on the assumption that the event should be taxed. It is not by express legal provision (constitutional, if immunity, specific law of the entity endowed with tax jurisdiction, if exemption).

A different situation occurs with cases of non-applicable taxation. They are not subject to taxation because they do not fall within the taxation hypotheses. There is no subsumption, classification, of the event under the standard (governing rules), a *sine qua non* condition for levying a given tax.

For Celso Ribeiro Bastos (Bastos and Martins 2000, 122) “adequado tratamento deve-se entender a outorga de isenções tributárias para os casos em que a cooperativa atua dentro de seus objetivos, levando-se em conta que é propósito constitucional o apoio ao cooperativismo. Tomando-se em consideração que na atividade especulativa (sic) não há o espírito de lucratividade, conjugado com o mandamento que ordena conferir um tratamento adequado, tributariamente falando, ao ato cooperativo, tudo isso parece conduzir à inevitável conclusão de que a outorga de isenções em benefício destas entidades é a forma que melhor preenche o desiderato constitucional.”

Roque Antônio Carrazza (Carrazza 2002, 388) teaches that “com lei complementar ou sem ela, parece-nos evidente que as pessoas políticas devem dispensar “adequado tratamento tributário ao ato cooperativo praticado pelas sociedades cooperativas”. Entretanto, é a própria Constituição, sistematicamente interpretada e aplicada, que determina em que consiste tal tratamento tributário adequado. Esta lei complementar não poderá, V.g., considerar o ‘ato cooperativo praticado pelas cooperativas’, como sendo uma operação mercantil, de modo a permitir que sobre ela incida o ICMS (imposto incidente sobre operações relativas à circulação de mercadorias). O legislador complementar não está mais autorizado do que o legislador ordinário das várias pessoas políticas tributantes a captar, também neste passo, o desígnio constitucional.”

The Supremo Tribunal Federal, in 1997, in Recurso Extraordinário (RE) 141.800/SP, through its First Panel, following the vote of the rapporteur Judge Moreira Alves, understood that article 146, III, “c”, did not grant tax immunity to cooperatives, which is why, until the supplementary law to which it alludes is not enacted, cooperatives cannot be given the treatment deemed appropriate, since appropriate treatment would not necessarily mean privileged treatment. The Constitution would have assigned the supplementary legislator the task of granting appropriate treatment to the cooperative act, consistent with the peculiarities of the cooperatives.

The same understanding was established in 2004, in a plenary session, in the judgment of the Mandados de Injunção 701-2/DF, 702-1/DF and 703-9/DF, and by the Second Panel in the case files of the Agravo Regimental in Ação Cautelar 2.209/MG, in 2010, in the report of Judge Joaquim Barbosa.

In 2016, already under the general repercussion regime, in RE 599.362/RJ (item 323), the Plenary, in the context of Motions for Clarification, analyzing the PIS taxation on the activity of medical work cooperatives, expressed the following:

“ ...

2. O art. 146, III, c, da CF/88, não confere imunidade tributária, não outorga, por si só, direito subjetivo a isenções tributárias relativamente aos atos cooperativos, nem estabelece hipótese de não incidência de tributos, mas sim pressupõe a possibilidade de tributação do ato cooperativo, dispondo que lei complementar estabelecerá a forma adequada para tanto.

3. O tratamento tributário adequado ao ato cooperativo é uma questão política, devendo ser resolvido na esfera adequada e competente, ou seja, no Congresso Nacional.

...”

It was understood that in the specific case of work cooperatives operating with third parties (supply of services or products), they act as autonomous entities, with their own legal personality, and not in the mere intermediation of their members, therefore resulting in invoicing, positive results and taxable income.

This judgement emphasized the need to establish differences between cooperatives, according to the characteristics of each segment of cooperative activity, based on the economic activity developed by each one.

The Court recognized the need to respect the peculiarities of cooperatives with respect to other companies of persons and capital. According to the honorable court, until the supplementary law supervenes to define the appropriate tax treatment, *“legislação ordinária relativa a cada espécie tributária deve, com relação a ele, garantir a neutralidade e a transparência, evitando tratamento gravoso ou prejudicial ao ato cooperativo.”*

It also acknowledged that Law No. 5.764/71 was accepted by the Constitution of 1988 as an ordinary law and that its art. 79⁸ only defines what is a cooperative act, without referring to the tax regime. Only the analysis of the event's subsumption in the specific taxation

⁸ Art. 79. Denominam-se atos cooperativos os praticados entre as cooperativas e seus associados, entre estes e aquelas e pelas cooperativas entre si quando associados, para a consecução dos objetivos sociais.

Parágrafo único. O ato cooperativo não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria

standard, in each concrete case, will determine whether or not this definition will have repercussions on the materiality of each tax type.

This judgment, however, failed to assess, from a constitutional standpoint, the legal nature of the amounts received by the cooperatives from third parties (non-members), those receiving services or those purchasing the goods. The constitutional concepts of cooperative act, revenue from cooperative activity and member are items that are subject to general repercussion in REs 597.315 and 672215 RG, item 536, which are still pending judgment.

However, it is incorrect to say, in the opinion of the Corte Suprema, that the cooperative act is immune, or that it receives any other type of tax benefit from the Federal Constitution, making the collection of taxes unfeasible.

With this decision, in terms of general repercussion, the STF understood that, according to the constitutional standards, the taxation of the cooperative act practiced by cooperatives is possible, and a recommended fiscal policy measure is for the taxing entities to grant appropriate treatment. Exemptions, reductions in the calculation basis, credits, among other measures capable of triggering fiscal neutrality in the daily life of cooperatives, must be governed by specific laws.

The assessment of the incidence of taxes was relegated to the jurisdiction of the STJ, upon verification of the legal framework of the activity practiced by cooperatives in the concept of cooperative act defined by law 5.764/71. In other words, it is ultimately up to this Superior Tribunal to define whether the activity conducted by a cooperative will be subject to the incidence of a certain tax.

We highlight, for this analysis, provisions contained in Law 5.764/71 that directly and indirectly govern the issue:

Art. 3.º Celebram contrato de sociedade cooperativa as pessoas que reciprocamente se obrigam a contribuir com bens ou serviços para o exercício de uma atividade econômica, de proveito comum, sem objetivo de lucro.”

Art. 4.º As cooperativas são sociedades de pessoas, com forma e natureza jurídica próprias, de natureza civil, não sujeitas a falência, constituídas para prestar serviços aos associados, distinguindo-se das demais sociedades pelas seguintes características:...”

Art. 5.º - As sociedades cooperativas poderão adotar por objeto qualquer gênero de serviço, operação ou atividade, assegurando-se-lhes o direito exclusivo a obrigação do uso da expressão “cooperativa” em sua denominação.

Art. 7.º As cooperativas singulares se caracterizam pela prestação direta de serviços aos associados”.

Art. 79. Denominam-se atos cooperativos os praticados entre as cooperativas e seus associados, entre estes e aquelas e pelas cooperativas entre si quando associados, para a consecução dos objetivos sociais.

Parágrafo único. O ato cooperativo não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria.

Art. 87. Os resultados das operações das cooperativas com não associados, mencionados nos arts. 85⁹ e 86¹⁰ serão levados à conta do “Fundo de Assistência Técnica, Educacional e Social” e serão contabilizados em separado, no molde a permitir cálculo para incidência de tributos.

Art. 111. Serão considerados como renda tributável os resultados obtidos pelas cooperativas nas operações de que tratam os arts. 85, 86 e 88 desta Lei.”

These provisions, in our opinion, prevail in the legislation for the purpose of assessing the concept of cooperative act and its consequences on the tax field.

Cooperative act, by the interpretation of the aforementioned statements, would be that practiced by the cooperatives, in accordance with their corporate purpose, enabling the interest of their members. Pursuant to art. 79, it does not imply a market transaction, nor an agreement for the purchase and sale of a product or merchandise.

Any activity, service or transaction may be used as the purpose of a cooperative, pursuant to art. 5, provided that it is focused on the interests of its members, aiming to foster the activity that led them to this type of association.

⁹ Art. 85. As cooperativas agropecuárias e de pesca poderão adquirir produto de não associados, agricultores, pecuaristas ou pescadores, para completar lotes destinados ao cumprimento de contratos ou suprir capacidade ociosa de instalações industriais das cooperativas que as possuem

¹⁰ Art. 86. As cooperativas poderão fornecer bens e serviços a não associados, desde que tal faculdade atenda aos objetivos sociais e esteja de conformidade com a presente Lei.

Parágrafo Único. No caso de cooperativas de crédito e das seções de créditos das cooperativas agrícolas mistas, o disposto neste artigo só se aplicará com base em regras a serem estabelecidas pelo órgão normativo.

Along this line of understanding, the STJ, in the AgRg in REsp 622.794/MG, understood that the activity practiced by cooperatives should be understood from their bylaws, a document that has the ability to outline their purposes as well as the means by which they will be achieved:

“1. O art. 21 da Lei 5.764/71 determina que o estatuto social, o qual estabelece a relação jurídica entre a cooperativa e seus associados, deve indicar, expressamente, a área de atuação e o objeto da cooperativa, de modo a permitir o fiel cumprimento de suas finalidades.

2. O estatuto social de uma cooperativa pressupõe o preenchimento de uma série de requisitos legais, entre os quais o dever de delimitar a área de atuação e o objeto da sociedade. Ressalta-se, ainda, que o referido documento deve ser submetido à aprovação do órgão competente, no caso, da Junta Comercial do Estado de Minas Gerais.

3. Desse modo, a suposta previsão, no estatuto, de relações com terceiros não-cooperados que não ensejam a incidência do ISS, deve ser objeto de análise, caso a caso.

The corporate purpose of a cooperative, respecting the legal precepts contained in Law 5.764/71, in particular guiding principles of cooperative activity, is, therefore, the base document to be evaluated for purposes of classifying the activity to be practiced in the concept of cooperative act.

In a taxi driver cooperative, for example, it is assumed that the foundation of its creation is aimed at finding customers for its members. In consumer cooperatives, it is the search for better conditions to enable the purchase of products by their members. In credit unions, it is the provision of financial services on behalf of their members. In rural production cooperatives, it is the means and conditions for their members (rural producers) to be able to produce and, as a result, take their products to market.

An exact definition in the bylaws regarding the objectives to be fulfilled by the cooperative is therefore imperative, in order to avoid a possible distortion of its activity, or rather, a misinterpretation and qualification of the acts that may eventually be practiced. It is essential to clarify which acts the cooperative shall conduct “for” its members, “for” the achievement of its corporate objectives, in order to enable them to be classified under the concept of “cooperative act”.

In other words, by the message provided for in art. 79 of the law, there is no exchange of ownership between cooperative and member. The relationship between them is intrinsic and must be considered as if

entered into between the same person. In this regard, all acts performed by the cooperative “for” the achievement of its corporate objectives must be analyzed in their entirety, within this “cooperative/member” relationship, not being considered as a market transaction, that is, a transaction with third parties. Carrazza teaches (Carrazza 2002, 388):

“No ato cooperativo inexistem negócio mercantil e mutação de titularidade da coisa. É que a cooperativa atua em nome, por conta e em benefício do cooperado.”

Within this context, from a logical-systematic analysis, it is concluded that to achieve their corporate objectives, cooperatives will not only practice internal transactions, that is, they will not maintain relationships only with their members, since their relationship with the market is essential.

Cooperatives will need to search the market for those interested in the activity performed by their members – this is their reason for being. It is at this time that the cooperative enters into agreements with individuals and/or legal entities as a representative, mandatory, of its members. This is what the doctrine calls external acts or business, intermediary acts/business.

Regarding the tax effect of these intermediary acts, the Third Panel of the Conselho Administrativo de Recursos (CARF), in Special Appeal 237.603, expressed the following:

Sociedades cooperativas. Ato cooperativo. Atomeio.interpretação. A interpretação literal não é a única que deve ser empregada quando da análise de uma norma jurídica, tendo em vista que sua adequada aplicação também deve derivar de um estudo sistemático. Ao confrontar os artigos 79, 86, 87 e 111 da Lei n.º 5.764/71 com os arts. 146, III, ‘c’ e 174, § 2.º da Constituição Federal, bem como com as demais disposições da Lei n.º 5.764/71, é possível concluir que os atos-meio, por serem indispensáveis à consecução dos atos-fim, também devem ser considerados como cooperativos.

Fatos geradores até outubro de 1999. Cooperativa de produção e venda de vinho. Ato-meio. Essencial. Isenção. Numa cooperativa de produção e venda de vinho, também goza da isenção da COFINS, até os fatos geradores outubro de 1999, a receita proveniente da venda deste produto ao mercado, por ser tal operação essencial à realização do objeto social da sociedade e não se dissociar dos bens que cada associado, individualmente, produz. Embora uma interpretação literal do art. 79 da Lei nº 5.764/71 permita restringir os atos cooperativos apenas aos atos internos ou atos-fim, realizados entre a sociedade coope-

rativa e seus associados, a isenção se estende aos atos-meio quando estes são essenciais à realização daqueles e não vão além do que cada associado, individualmente, poderia oferecer a terceiros sem a intermediação da cooperativa”.

It is important to note that the cooperative law does not promote any classification of the cooperative act practiced by cooperatives, and the distinction between final and intermediary acts, internal and external business, principal and auxiliary acts, among others, arises from doctrine and jurisprudence.

According to 5.764/71, the acts performed by cooperatives will be classified as ‘cooperative act’ or ‘non-cooperative act’. And, pursuant to art. 111, the result of non-cooperative acts will be taxable, and, therefore, must be accounted for separately.

The transactions governed by articles 85, 86 and 88 are typical non-cooperative acts, practiced with third parties (non-members), although aimed at achieving corporate objectives. This classification is focused on situations in which the cooperative provides its goods and/or services to non-members. This is the case, for example, in which a dairy cooperative purchases milk from a non-member to supply its contracting party, in order to guarantee the minimum quantity provided for in the agreement, in cases where the quantity collected from its members is insufficient. Or when a medical cooperative, health plan operator, promotes the care of a certain beneficiary/contracting party through a non-member doctor, due to lack of an associated specialist, thus ensuring the coverage provided for in the agreement.

The result of these acts performed with non-members of the cooperative would be taxed, pursuant to the provisions of law 5.764/71, as understood by the STJ in the Agravo Regimental in Recurso Especial 761.326 – DF:

“...No campo da exação tributária com relação às cooperativas a aferição da incidência do tributo impõe distinguir os atos cooperativos através dos quais a entidade atinge os seus fins e os atos não cooperativos; estes extrapolantes das finalidades institucionais e geradores de tributação; diferentemente do que ocorre com os primeiros. Precedentes jurisprudenciais. ...”

The Second Panel of the STJ, in 2013, in the AgRg in Ag 1292438/ MG, regarding *“operações realizadas com terceiros não associados (ainda que, indiretamente, em busca da consecução do objeto social da cooperativa), consubstanciam ‘atos não-cooperativos’, cujos resultados positivos devem integrar a base de cálculo do imposto de renda.”*

It can be seen, however, that art. 111 uses the expressions “taxable income” and “positive result”, which leads us to conclude that it would be referring to taxation on income and contribution on profit.

Hence the edition of precedent 262, according to which *incide o imposto de renda sobre o resultado das aplicações financeiras realizadas pelas cooperativas.*”. Financial investments, except in the daily life of credit unions¹¹, are acts considered by the STJ classified as “non-cooperative”.

Notwithstanding the alleged restriction, the First Panel of the STJ, in 2004, based on the interpretation of Law 5.764/71, recognized the exemption from taxes levied on revenue, billing and results of cooperative acts:

...

2. No campo da exação tributária com relação às cooperativas a aferição da incidência do tributo impõe distinguir os atos cooperativos através dos quais a entidade atinge os seus fins e os atos não cooperativos; estes extrapolantes das finalidades institucionais e geradores de tributação; diferentemente do que ocorre com os primeiros. Precedentes jurisprudenciais.

3. A cooperativa prestando serviços a seus associados, sem interesse negocial, ou fim lucrativo, goza de completa isenção, porquanto o fim da mesma não é obter lucro mas, sim, servir aos associados.

4. Os atos cooperativos não estão sujeitos à incidência da COFINS porquanto o art. 79 da Lei 5.764/71 (Lei das Sociedades Cooperativas) dispõe que o ato cooperativo não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria.

5. Se o ato cooperativo não implica operação de mercado, nem contrato de compra e venda de produto ou mercadoria, a revogação do inciso I do art. 6º da LC 70/91 em nada altera a não incidência da COFINS sobre os atos cooperativos. O parágrafo único, do art. 79, da Lei 5.764/71 não está revogado por ausência de qualquer antinomia legal.

6. A Lei 5.764/71, ao regular a Política Nacional do Cooperativismo e instituir o regime jurídico das sociedades cooperativas, prescreve, em seu art. 79, que constituem ‘atos cooperativos os praticados entre as cooperativas e seus associados, entre estes e aquelas e pelas cooperativas entre si quando associados, para a consecução

¹¹ STJ, AgRg no REsp 717.126/SC: “A Primeira Seção do STJ pacificou o entendimento de que toda movimentação financeira das cooperativas de crédito – incluindo a captação de recursos, a realização de empréstimos aos cooperados, bem como a efetivação de aplicações financeiras no mercado – constitui ato cooperativo. 3. Infere-se que, se as aplicações financeiras das cooperativas de crédito, por serem atos cooperativos típicos, não geram receita, lucro ou faturamento, o resultado positivo decorrente desses negócios jurídicos não sofre a incidência do Imposto de Renda.”

dos objetivos sociais', ressalva todavia, em seu art. 111, as operações descritas nos arts. 85, 86 e 88 do mesmo diploma, como aquelas atividades denominadas 'não cooperativas' que visam ao lucro.

7. É princípio assente na jurisprudência que: "Cuidando-se de discussão acerca dos atos cooperados, firmou-se orientação no sentido de que são isentos do pagamento de tributos, inclusive da Contribuição Social sobre o Lucro". (Min. Milton Luiz Pereira, Resp 152.546, DJU 03/09/2001, unânime)

...¹²

The understanding followed the line defended by the doctrine of Waldírio Bulgarelli (Bulgarelli 1974, 40):

"Por suas características e objetivos definidos minuciosamente pelo Direito Privado, não se ajustam às hipóteses da legislação tributária, caracterizando-se a não-incidência sobre suas operações com seus associados."

There is no way to measure billing, revenue, positive result in favor of cooperatives, when practicing cooperative acts, since everything they receive is destined for the members of the cooperative, subsequently transferred to them in proportion to their production once all the expenses necessary for the practice of their activity are paid (rental, personnel, administrative services, etc...).

For that very reason, the Conselho Federal de Contabilidade, through its technical standards, qualifies the amounts carried over by the cash of cooperatives as mere inflow:

NBC T 10 - dos aspectos contábeis específicos em entidades diversas.

...

item 10.8.1.2 - *"Entidades Cooperativas são aquelas que exercem as atividades na forma de lei específica, por meio de atos cooperativos, que se traduz na prestação de serviços aos seus associados, sem objetivo de lucro, para obterem em comum melhor resultado para cada um deles em particular. Identificam-se de acordo com o objeto ou pela natureza das atividades desenvolvidas por elas, ou por seus associados"*. (grifamos)

item 10.8.1.2.1 - *"Caracterizam-se atos cooperativos as operações realizadas pela cooperativa com o mercado, atuando como mandatária do cooperado, na aquisição de insumos e colocação de produtos e serviços por eles produzidos ou prestados."* (grifamos)

...

item 10.8.1.4 - *"A movimentação econômico-financeira decorrente dos atos cooperativos, na forma disposta no estatuto social,*

¹² RESP 523554/MG , Primeira Turma, Relator Min. Luiz Fux, 25/02/2004.

é definida contabilmente como ingressos e custeios dispêndios (conforme definido em lei)."

Inflow is not revenue, as it is not equivalent to the concept of billing, as taught by Geraldo Ataliba (Ataliba 1978, 81):

"O conceito de receita refere-se a uma espécie de entrada.

Entrada é todo o dinheiro que ingressa nos cofres de determinada entidade. Nem toda entrada é receita. Receita é a entrada que passa a pertencer à entidade. Assim, só se considera receita o ingresso de dinheiro que venha a integrar o patrimônio da entidade que a recebe."

The amounts that pass through the cash flow of cooperatives, due to the agreements they enter into on behalf of their members, as trustee, strictly complying with the provisions of the purpose of their bylaws, belong, in their entirety, to the members, classified both legally and from an accounting perspective as inflow. Revenue, billing, positive result (since they are non-profit institutions, PROFIT is not mentioned), will be calculated when non-cooperative acts are performed, the result of which, pursuant to articles 87 and 111, must be accounted for separately, enabling taxation.

In 2016, after the judgment of the STF (items 177 and 323), the First Section of the STJ, in REsp 1.141.667/RS, representative of the dispute, Judge Napoleão Nunes Maia Filho, maintaining the previous precedents, recognized that for typical cooperative acts (practiced between cooperatives and their members), the non-applicability of contributions destined to PIS and COFINS, as well as IRPJ and CSLL must be recognized.

The treatment, based on the provisions of Law 5.764/71, would be 'non-applicability' and not 'exemption' as mentioned above. The understanding, equally, would also apply to ISSQN¹³ e ICMS¹⁴.

¹³ STJ, REsp 1213479/AL: "Não é possível a tributação pelo ISS sobre a atividade prestada pela cooperativa - recebimento dos valores pagos pela prestação dos serviços, posteriormente repassados aos cooperados com as deduções das despesas operacionais - quer pela absoluta ausência de tipicidade (aspecto material), já que não há, nem nunca houve, previsão de incidência do imposto sobre essa atividade em quaisquer das listas anexas até hoje elaboradas (DL 406/68, LC 56/87 ou LC 116/03); quer pela gratuidade do serviço (aspecto dimensível), que obsta a quantificação do imposto por ausência do elemento 'preço'."

¹⁴ STF, ARE 1015848/DF, 14/02/2017, Min. Edson Fachin: "5. Não pode incidir o ICMS na circulação de mercadorias entre as cooperativas ou entre a cooperativa e seus cooperados, desde que a operação esteja ligada diretamente ao seu objetivo social e

The case is suspended until judgment of the Extraordinary Appeal in the Supremo Tribunal Federal on item 536 (RE 672.215/CE). The decision, however, has been applied in the judgment of other appeals (REsp No. 597.983/RS; REsp No. 612.201/MG ; REsp No. 635.799/SC; Ag No. 758.714/SC; and REsp No. 980.060/RJ), considering the interpretation (non-applicability) for the cooperative act performed by various branches of cooperative activity: agriculture, health, credit and labor.

It is true, therefore, that as long as there is no position on the matter, clarifying the scope of discussion about the exact extension of the concept of cooperative act, it will be at the mercy of the treatment granted by each specific legislation, as well as the understanding of the Tax Authority and Judiciary with regard to the classification of the activity practiced by a particular cooperative (if classified as a cooperative or non-cooperative act).

Supplementary Law 70/91, which instituted COFINS, for example, expressly established exemption for cooperative acts practiced by cooperatives, until revoked by art. 93 of Provisional Measure No. 2.158-35/01:

Art. 6.º - São isentas da contribuição:

I – as sociedades cooperativas que observarem ao disposto na legislação específica, quanto aos atos cooperativos próprios de suas finalidades;

Pursuant to art. 15 of MP 2.158-35/2001, the following may be excluded from the PIS and COFINS calculation basis:

I - os valores repassados aos associados, decorrentes da comercialização de produto por eles entregue à cooperativa;

II - as receitas de venda de bens e mercadorias a associados;

III - as receitas decorrentes da prestação, aos associados, de serviços especializados, aplicáveis na atividade rural, relativos a assistência técnica, extensão rural, formação profissional e assemelhadas;

IV - as receitas decorrentes do beneficiamento, armazenamento e industrialização de produção do associado;

V - as receitas financeiras decorrentes de repasse de empréstimos rurais contraídos junto a instituições financeiras, até o limite dos encargos a estas devidos.

que esteja ausente a intenção de lucros.” O processo foi remetido para o Tribunal de origem para, nos termos do art. 1036 do CPC, aguardar apreciação do tema 536 da sistemática da repercussão geral no RE-RG 672.215.

We also highlight other “benefits” granted to cooperative companies, regarding PIS/COFINS taxes: Law 10.676/03, Art. 17 of Law No. 10.684/2003, articles 30 and 30-A of Law 11.051/04.

With regard to Income Tax (IR), Decree 3.000/99 (RIR/99), in line with the provisions of article 111 of Law 5.764/71, excludes the applicability on the result of cooperative acts:

Art. 182. As sociedades cooperativas que obedecerem ao disposto na legislação específica não terão incidência do imposto sobre suas atividades econômicas, de proveito comum, sem objetivo de lucro (Lei n.º 5.764, de 16 de dezembro de 1971, art. 3.º, e Lei n.º 9.532, de 1997, art. 69).

Art. 183. As sociedades cooperativas que obedecerem ao disposto na legislação específica pagarão o imposto calculado sobre os resultados positivos das operações e atividades estranhas à sua finalidade, tais como (Lei n.º 5.764, de 1971, arts. 85, 86, 88 e 111, e Lei n.º 9.430, de 1996, arts. 1.º e 2.º):

I - de comercialização ou industrialização, pelas cooperativas agropecuárias ou de pesca, de produtos adquiridos de não associados, agricultores, pecuaristas ou pescadores, para completar lotes destinados ao cumprimento de contratos ou para suprir capacidade ociosa de suas instalações industriais;

II - de fornecimento de bens ou serviços a não associados, para atender aos objetivos sociais;

III - de participação em sociedades não cooperativas, públicas ou privadas, para atendimento de objetivos acessórios ou complementares.

Since 2005, cooperative companies (except consumer companies) that comply with the provisions of specific legislation, in relation to cooperative acts, have been exempt from the Social Contribution on Net Profits (CSLL), pursuant to articles 39 and 48 of Law 10.865/04.

Finally, it should be clarified that there are no discussions held in our Courts about the incidence of taxes such as IPTU, ITR, IPVA, IPI, IOF, ITBI, ITCMD, as well as fees, improvement contributions, in addition to social security contributions in general, on cooperative companies.

The scope of discussion about the taxation of the cooperative act is restricted, by the application of Law 5.764/71, to IR, CSL, PIS, COFINS, ICMS and ISSQN taxes, in addition to any contributions for intervention in the economic domain.

We also highlight the necessary assessment of the effects of the cooperative act for the purpose of evaluating the alleged incidence of

FUNRURAL (declared constitutional by the STF, in RE 718.874¹⁵). The issue will certainly pass through the scrutiny of the Judiciary.

IV. Final considerations

In the understanding of the STF, the cooperative act practiced by cooperative companies did not receive any specific tax treatment from the Federal Constitution, with that task being the responsibility of the supplementary law, as well as the taxing entities, by means of a tax policy measure, in accordance with the spirit of this legal institute (cooperatives).

The constitutional concepts of cooperative act, revenue from cooperative activity and member are items that are subject to general repercussion in RE 597.315 and 672215, item 536, which are still pending judgment.

For members of the Suprema Corte, the ordinary legislator of each political entity may guarantee benefits, specificities, tax neutrality, through exemptions, reductions in the calculation basis, among others, to cooperatives, until the supplementary law referred to in the art. 146, III, c supervenes.

It is incumbent upon the STJ, through the application of Law No. 5.764/71 and specific laws for each tax, to institute the legal regime for cooperative companies and the cooperative act, assessing their possible tax consequences. This superior court has understood that the taxation of the activity practiced by cooperatives will be linked to its classification as a "cooperative act". Only the results arising from non-cooperative acts will be taxed, which must be accounted for separately, pursuant to the provisions of art. 111 of Law 5.764/71.

Bibliography

- ATALIBA, Geraldo. 1978. *ISS – Base Imponível – O preço do Serviço – Estudos e Pareceres de Direito Tributário*. São Paulo: Revista dos Tribunais.
- BASTOS, Celso Ribeiro and GANDRA MARTINS, Ives. 2000. *Comentários à Constituição do Brasil*. São Paulo: Saraiva.

¹⁵ Thesis: *É constitucional formal e materialmente a contribuição social do empregador rural pessoa física, instituída pela Lei 10.256/01, incidente sobre a receita bruta obtida com a comercialização de sua produção*.

- BULGARRELLI, Waldírio. 1974. *Regime Tributário das Cooperativas* (À luz da nova Lei Cooperativista nº 5.764, 16 de dezembro de 1971). São Paulo: Saraiva.
- CARVALHO, Paulo de Barros. 2008. *Curso de Direito Tributário*. São Paulo: Saraiva.
- CARRAZZA, Roque Antônio. 2002. *Curso de Direito Constitucional Tributário*. São Paulo: Malheiros.

Aproximaciones a la contratación bancaria en relación con las cooperativas agropecuarias en Cuba: su incidencia en la seguridad alimentaria

(Approaches to banking contracts in relation to agricultural cooperatives in Cuba: their impact on food security)

Jorge Freddy Milián Gómez¹
Reinerio Rodríguez Corría²
Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas (Cuba)

doi: <http://dx.doi.org/10.18543/baidc-59-2021pp425-446>

Recibido: 03.04.2021
Aceptado: 23.09.2021

Sumario: I. Introducción. II. El crédito como instituto del Derecho Agrario. III. Aproximación a las cooperativas agropecuarias en Cuba bajo las nuevas regulaciones. IV. Marco legal de la contratación bancaria en el Ordenamiento Jurídico cubano. 4.1. Requisitos para el otorgamiento de créditos al sector agropecuario. 4.2. Destino de los créditos otorgados. 4.3. Solicitud de financiamiento. V. La contratación bancaria en el sector cooperativo desde una perspectiva práctica. VI. Incidencias del crédito agrario concedido a cooperativas en la seguridad alimentaria. VII. Conclusiones.

Summary: I. Introduction. II. Credit as an Agricultural Law institute. III. Approach to agricultural cooperatives in Cuba under new regulations. IV. Legal framework of banking contracts in the Cuban legal system. 4.1. Credit granting requirements to the agricultural sector. 4.2. Credits granted destination. 4.3. Financing application. V. Banking contracts in the cooperative sector from a practical perspective. VI. Impact of agricultural credit on food security. VII. Conclusions.

Resumen: El presente trabajo expone los resultados investigativos sobre la contratación bancaria respecto a las cooperativas agropecuarias y su incidencia en la seguridad alimentaria de la población. Como objetivo de la investigación resulta valorar el escenario de la contratación bancaria respecto a las

¹ Profesor Principal Derecho Agrario. Profesor Asistente, Departamento de Derecho, Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas, Santa Clara, Villa Clara Cuba. Investigador doctoral. Investigador asociado del Centro de Derecho Privado y Económico, Universidad Libre de Bruselas VUB. jmilian@uclv.cu. jmiliang@vub.be

² Profesor Titular de Derecho Civil. Departamento de Derecho. Universidad Central «Marta Abreu» de Las Villas. Doctor en Ciencias Jurídicas por la Universidad de La Habana. Master en Derecho Privado por la Universidad de Valencia. reinerio@uclv.edu.cu

cooperativas agropecuarias, tomando como referencia el municipio de Santa Clara en la central provincia Villa Clara, Cuba, para determinar la importancia de los servicios bancarios en la actividad agraria, su contexto y su relación con la seguridad alimentaria. Como métodos de investigación jurídica empleados se tienen el teórico-jurídico y el analítico jurídico. El principal resultado es una valoración del sistema actual de los créditos agropecuarios al sector cooperativo y su relación con la seguridad alimentaria en Cuba.

Palabras clave: servicios bancarios; crédito agrícola; cooperativas agropecuarias; seguridad alimentaria; Cuba

Abstract: This paper presents research outcomes carried out on banking contracts for agricultural cooperatives and their impact on the population's food security. The research main goal is to evaluate the banking contracts scenario for agricultural cooperatives, taking as a reference Santa Clara municipality, at central region of Villa Clara province. Also, to determine banking services relevance in agricultural activity, its context and its relationship with food security. The legal theoretical and analytical research methods were implemented. The main results are aimed at an evaluation of the current system of agricultural credit to cooperative sector and its relationship with food security in Cuba.

Keywords: banking services; agricultural credit; agricultural cooperatives; food security; Cuba.

I. Introducción

La agricultura constituye uno de los trabajos más antiguos de la humanidad. La preservación de las tradiciones y de la producción en el campo constituyen prioridades para cada nación. El aumento de la demanda de alimentos en cada país y el comercio internacional, han conllevado a la implementación de sistemas de financiamiento que incrementen la producción en el campo. Con la finalidad de que los productores agropecuarios acrecienten sus producciones y mejoren sus condiciones de trabajo y de vida es preciso perfeccionar los sistemas de apoyo, tales como el crédito, la tecnología y la capacitación; en ese sentido, los servicios que brindan las instituciones financieras a las diferentes formas de producción del sector agrícola desempeñan un rol de suma importancia a pesar de que en ciertas ocasiones no son eficientemente explotados.

En Cuba, la voluntad del Estado desde el triunfo de la Revolución en 1959 se ha manifestado a través de la decisión de apoyar el trabajo en el campo. Con las leyes de reforma agraria, la primera firmada a menos de cinco meses de haber triunfado la revolución y la segunda en 1961, el naciente Estado socialista cubano ponía dentro de sus prioridades la tierra y su explotación. En un proceso humanista como lo fue y es el proceso revolucionario cubano, los campesinos siempre han tenido un rol prioritario dentro de la sociedad y la economía. El apoyo a la producción agropecuaria continúa siendo una prioridad para Cuba, esbozado en su Plan de Desarrollo Económico hasta 2030. Los servicios bancarios al sector agropecuario, dentro de ellos los créditos, son elementos primordiales que integran las políticas del Ministerio de Agricultura. Todos los productores, sin excepción de ningún tipo, tienen acceso a los servicios bancarios con el objetivo de aumentar la producción para fortalecer la seguridad alimentaria de la población cubana.

De lo anterior resulta indispensable determinar y valorar el escenario de la contratación bancaria respecto a las cooperativas agropecuarias, tomando como referencia el municipio de Santa Clara en la central provincia Villa Clara, para determinar la importancia de los servicios bancarios, su contexto y su relación con el término de seguridad alimentaria. De igual modo, el presente artículo en un sentido práctico aborda las principales realidades que se manifiestan en la contratación de servicios bancarios desde la perspectiva de los productores.

De conformidad con lo expuesto se seleccionaron los métodos de investigación jurídica siguientes: el teórico-jurídico para argumentar los presupuestos teóricos del crédito como instituto del Derecho Agrario;

el analítico jurídico para valorar sobre la base del ordenamiento jurídico cubano, la regulación que se ofrece a los servicios bancarios, en especial los créditos agropecuarios. Aplicando la técnica de análisis de documentos para el estudio de las disposiciones legales con el propósito de analizar la incidencia de estas normas jurídicas en el tema objeto de estudio.

II. El crédito como instituto del Derecho Agrario

Como primer elemento para fundamentar teóricamente el presente trabajo se lleva a cabo una argumentación del crédito como instituto del Derecho Agrario y sus características generales que lo diferencian de los demás tipos reconocidos. Con la teoría de los institutos de CARROZZA, se obtuvo la total independencia como rama del Derecho del Derecho Agrario³. Uno de los institutos propios del Derecho Agrario, marcado por el común denominador de la agrariedad, lo constituye el crédito agrícola. ZELEDÓN ZELEDÓN define el crédito agrario como instituto, diferenciándolo del crédito civil o comercial: *el crédito agrario busca impulsar la producción otorgando capital con criterios totalmente diferentes de la figura civil del mutuo o del crédito comercial donde lo que interesa es la ganancia de los Bancos o prestamistas*⁴. Continúa ZELEDÓN ZELEDÓN abundando en su concepto: *Se trata de un típico contrato para el ejercicio de la empresa agraria, de duración, a través del cual se pretenden cumplir las aspiraciones económicas y sociales de los derechos humanos de la segunda generación, para darle a los seres humanos del campo, y de la agricultura, una opción válida de desarrollo*⁵.

La Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, FAO, sobre el crédito agrario menciona: es un hecho constante que, más especialmente en los países en desarrollo, no exista ninguna compenetración entre el mundo financiero y el mundo rural. El crédito bancario ordinario es inaccesible al agricultor porque este último no inspira confianza al Banco, porque solo puede pagar un interés bajo y porque tiene necesidad de plazos de reembolso más largos que los que los Bancos tienen costumbre de conceder. Por ello, la mayoría

³ Antonio Carroza y Ricardo Zeledón Zeledón, *Teoría general e Institutos de Derecho Agrario*. (Buenos Aires: Editorial Astrea, 1990). Argentina:186.

⁴ Ricardo Zeledón Zeledón, *Derecho Agrario contemporáneo*. (Curitiba: Editorial Ju-rua, 2013). Segunda Edición: 155.

⁵ Zeledón, *Derecho Agrario...*, 225 -226.

de los Estados han dado carácter de servicio público al crédito agrícola —instrumento de su política económico y social— y se encargan de su impulso, dirección y fiscalización⁶.

En la doctrina cubana, según PAVO ACOSTA, el crédito agrícola debe entenderse como: *un contrato en virtud del cual El Banco, (El Acreditante) acepta poner a disposición de un productor agrícola (Acreditado) una suma de dinero determinada en un determinado tiempo, obligándose este último a utilizar el dinero en las actividades para las cuales fueron destinadas, en este caso inversiones y gastos relacionados con la producción agropecuaria, así como a devolverlo conjuntamente con un interés dentro del plazo convenido*⁷.

El crédito en el sector agropecuario mantiene las características generales del crédito como tipología contractual. El crédito agrícola se particulariza en sus ventajas y fines para el sector agropecuario, que hacen que la agrariedad siga siendo el factor distintivo. Las garantías crediticias constituyen otro de los elementos diferenciadores en estos tipos de contratos⁸. El crédito agrario es sin dudas un instituto fundamental del Derecho Agrario y que hoy en día, segunda década del siglo XXI, mantiene intacta su importancia para el desarrollo de la producción agrícola. El crédito es sin lugar a dudas un engranaje que posibilita que la industria agropecuaria, incluidos los productores individuales, cooperativas y empresas, sea dinámica y funcional.

III. Aproximación a las cooperativas agropecuarias en Cuba bajo las nuevas regulaciones

Para dar cumplimiento del objetivo general perseguido en la investigación resulta necesario hacer un análisis sintético sobre las

⁶ Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación. FAO, *Derecho Agrario y Justicia Agraria*. (Estudios Legislativos, 2005, No. 5): 7. www.fao.org.

⁷ Rolando Pavó Acosta, «Marco jurídico del Crédito Agrícola y del Seguro Agropecuario», en: *Temas de Derecho agrario cubano*. Cord. Maritza Mc. Cormack Béquér (Tomo I, La Habana: Editorial Félix Varela, 2007): 491.

⁸ En Cuba la tasa de interés anual en la concesión de créditos agrícolas oscila entre un 4% y un 6%. La flexibilidad en los tiempos de pago y las prórrogas constituyen garantías necesarias para el desempeño de una labor sujeta a factores naturales que crean cierta incertidumbre en el proceso de producción agrícola. Según la FAO en el plano de las garantías, el legislador introduce al lado de las seguridades y privilegios legales de derecho común, seguridades convencionales específicamente agrícolas en forma, sobre todo, de prendas sin desplazamiento de posesión y de hipotecas mobiliarias, que derogan radicalmente el derecho común.

cooperativas agropecuarias en el contexto cubano bajo la nueva norma jurídica de cooperativas agropecuarias y el prisma de la Constitución de 2019. En Cuba, el cooperativismo no es un fenómeno de origen reciente, sino que se remonta a los años 1960, después del triunfo revolucionario, como parte de las reformas agrarias que en los primeros años distribuyeron tierras a campesinos y promovieron su asociación voluntaria. En sus inicios estuvo limitado al sector agropecuario, lo que tiene evidentemente un trasfondo histórico y económico, por tratarse de un país dedicado por siglos a la agricultura, y necesitado de incentivar este sector para solventar las necesidades alimenticias.

La base legal del surgimiento del movimiento cooperativo en Cuba está determinada en las Leyes de Reforma Agraria, las que sentaron los elementos iniciales de esta forma de producción. La Carta Magna de 1976 regulaba en su artículo 20 el derecho de los agricultores pequeños de asociarse entre sí y la autorización a la creación de cooperativas de producción agropecuaria⁹. La nueva Constitución de la República de Cuba de 2019 incluye la propiedad cooperativa como una forma de propiedad colectiva reconocida y apoyada por el Estado, cuando plantea en su artículo 22 inciso b) que se reconoce como forma de propiedad la cooperativa que se sustenta en el trabajo colectivo de sus socios y en el ejercicio efectivo de los principios del cooperativismo¹⁰. Por su parte, el Código Civil cubano regula el tema en los artículos del 145 al 149, señalando que esta constituye

⁹ *Cfr.* Constitución de la República de Cuba 1976. Artículo 20: Los agricultores pequeños tienen derecho a asociarse entre sí, en la forma y con los requisitos que establece la ley, tanto a los fines de la producción agropecuaria como a los de obtención de créditos y servicios estatales.

Se autoriza la organización de cooperativas de producción agropecuaria en los casos y en la forma que la ley establece. Esta propiedad cooperativa es reconocida por el Estado y constituye una forma avanzada y eficiente de producción socialista.

Las cooperativas de producción agropecuaria administran, poseen, usan y disponen de los bienes de su propiedad, de acuerdo con lo establecido en la ley y en sus reglamentos.

Las tierras de las cooperativas no pueden ser embargadas ni gravadas y su propiedad puede ser transferida a otras cooperativas o al Estado, por las causas y según el procedimiento establecido en la ley.

El Estado brinda todo el apoyo posible a esta forma de producción agropecuaria.

(Gaceta Oficial Extraordinaria No. 7 del primero de agosto de 1992).

¹⁰ *Cfr.* Constitución de la República de Cuba 2019. Artículo 22: Se reconocen como formas de propiedad, las siguientes: b) cooperativa: la sustentada en el trabajo colectivo de sus socios propietarios y en el ejercicio efectivo de los principios del cooperativismo. Constitución de la República de Cuba, 2019. (Gaceta Oficial Extraordinaria. No. 5. De 10 de abril de 2019. GOC-2019-406-EX5).

una forma de producción colectiva que contribuye al desarrollo de la economía nacional¹¹. Las normas especiales que regulan el fenómeno del cooperativismo agropecuario en Cuba son: el Decreto Ley No. 365 de 2018 «De las Cooperativas Agropecuarias» y el Decreto No. 354 de 2018 Reglamento del Decreto Ley De las Cooperativas Agropecuarias.

Las cooperativas agropecuarias son definidas en el artículo 2 del Decreto Ley No. 365 de 2018, como una organización económica y social cuyo objetivo principal es la producción de bienes, fundamentalmente agropecuarios y su comercialización; así como la prestación de servicios mediante la gestión colectiva para la satisfacción del interés social y el de los cooperativistas, les reconoce además personalidad jurídica, patrimonio propio, autonomía en la gestión y en la administración de los bienes¹².

En el artículo 4, del ya citado Decreto Ley 365, se mencionan los tres tipos de cooperativas agropecuarias, a saber: las Unidades Básicas de Producción Cooperativa (UBPC); las Cooperativas de Producción Agropecuaria (CPA), y las Cooperativas de Créditos y Servicios (CCS), que son definidas en los artículos 5, 6, y 7 respectivamente. Cada una de estas variantes de cooperativas tiene sus propias particularidades, el proceso de constitución, régimen económico, integración de sus socios, los fines que cada una persigue, así como en la manera de estructurarse, con el propósito de lograr una correcta organización y funcionamiento.

TRUJILLO RODRÍGUEZ refiere que las CCS constituyen una forma simple de cooperación en la que el campesino conserva la propiedad individual de su tierra y demás medios de producción y mediante esta organización se tramitan y viabiliza la asistencia técnica y financiera

¹¹ Cfr. Código Civil cubano. Artículos 145 al 149. Ley No. 59. de 1988. Código Civil. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana.1989.

¹² Cfr. Decreto Ley 365 de 2018. Artículo 2.1. La cooperativa agropecuaria es una organización económica y social que forma parte del sistema de producción agropecuaria y forestal; su objetivo general es la producción de bienes, fundamentalmente agropecuarios y su comercialización, así como la prestación de servicios mediante la gestión colectiva para la satisfacción del interés social y el de los cooperativistas.

2. Las cooperativas agropecuarias responden por su actividad principal en correspondencia con la línea fundamental de producción o de servicios aprobada en su constitución; y pueden realizar actividades secundarias, eventuales y de apoyo, siempre que no vayan en detrimento del cumplimiento de la línea fundamental y utilicen para ello los medios o activos fijos tangibles que sean de su propiedad.

Publicado en Gaceta Oficial Publicado en Gaceta Oficial No. 37 Ordinaria de 24 de mayo de 2019.

que el Estado le brinda¹³. Mientras NOVA GONZÁLEZ considera que las CPA se forman a partir de los aportadores propietarios de la tierra y restantes medios de producción, que deciden bajo el principio de la voluntad organizar e integrar la cooperativa, estos aportadores venden dichos medios a la cooperativa, reciben el pago por los mismos y pasan a ser propietarios colectivos¹⁴.

Respecto a las UBPC, VILLEGAS CHÁDEZ señala que este tipo de propiedad no es ni estatal, ni cooperativa, pero que reúne rasgos de las dos y por tanto se puede definir como propiedad estatal-cooperativa, teniendo en cuenta que cuentan con la tierra como propiedad estatal, cedida en usufructo gratuito por tiempo indefinido y se han beneficiado del mecanismo establecido de la ayuda económica; además se agrega el hecho de la dotación inicial de medios de producción, adquirida a crédito, sobre todo si se tiene en cuenta que una parte de la dotación inicial se ha pagado al Banco con la ayuda económica y que la situación económico-financiera de la mayoría de las UBPC, en el contexto actual, no les permite saldar las deudas contraídas, por ello se cuestiona si realmente se han convertido en propietarios de los medios asignados¹⁵.

De las propias definiciones contempladas en la norma, se coligen las siguientes diferencias entre las tres formas cooperativas: primeramente la CPA y la CCS se integran por pequeños agricultores, mientras que la UBPC por personas naturales que no requieren ser pequeños agricultores; además en la CPA el cooperativista transmite la propiedad de la tierra o demás bienes agropecuarios aportados a favor de la cooperativa, perdiendo así su condición de propietario; mientras que en la CCS mantienen la propiedad o el usufructo de la tierra o bienes que aporte, por lo que resulta más ventajosos para el cooperativista; existe entonces una distinción entre lo que resulta propiedad del cooperati-

¹³ Blanca Rosa Pampín Balado y Clara María Trujillo Rodríguez, «Los Cambios Estructurales en la Agricultura Cubana» (Asociación Nacional De Economistas De Cuba, 1998): 12. Acceso el 11 de noviembre de 2019. <http://lasa.international.pitt.edu/LASA98/PampinBalado-TrujilloRodriguez.pdf>.

¹⁴ Armando Nova González, «El cooperativismo. Línea de desarrollo en la agricultura cubana», Repositorio digital cubano sobre Ciencias Agropecuarias: 4. Acceso el 11 de enero de 2020. <http://repositorio.geotech.cu/jspui/bitstream/1234/2128/1/EI%20cooperativismo.%20L%C3%ADnea%20de%20desarrollo%20en%20la%20agricultura%20cubana.pdf>

¹⁵ Rubén Villegas Chádez, «El perfeccionamiento de las UBPC y el relanzamiento del cooperativismo dentro del proceso de actualización del modelo económico cubano», (Revista de Estudios Cooperativos REVESCO 124, 2017): 219, <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.54920>.

vista y la propiedad de la cooperativa; por otro lado en la UBPC el asociado no podría aportar nunca la tierra pues la tiene en concepto de usufructo, no en propiedad, pudiendo aportar solamente bienes muebles, así como su trabajo. A pesar de estas diferencias, se les reconoce en la ley, a todas por igual, la oportunidad de solicitar créditos para el desarrollo de su actividad productiva.

IV. Marco legal de la contratación bancaria en el Ordenamiento Jurídico cubano

En este epígrafe se analizan las características de la contratación bancaria, particularmente los contratos que involucran a las cooperativas agropecuarias antes analizadas. Se establecen los requisitos para el otorgamiento de créditos, el destino y el proceso de solicitud. Se llevará a cabo una sistematización de las normas jurídicas generales en materia bancaria para ofrecer una mejor comprensión del fenómeno en el sector cooperativo.

La contratación bancaria en Cuba no cuenta con una legislación sistemática y armónica, existe una dispersión legislativa que se manifiesta en varios cuerpos legales que regulan diferentes aspectos de esta¹⁶. En un primer orden, el Código Civil cubano dispone en su TÍTULO XVI la regulación de los servicios bancarios, los contratos de cuenta de ahorro, cuenta corriente y préstamo bancario, comprendidos en los artículos 445, 446 y 447 respectivamente, sin hacer mención del crédito bancario como contrato.

El Decreto Ley No. 289 de 2011, regula lo concerniente a los créditos y otros servicios que ofrece el banco a las personas naturales, entre las que se hallan los agricultores pequeños¹⁷. En el citado Decreto Ley, establece que las Cooperativas de Créditos y Servicios pueden constituir fondos de garantía en las instituciones financieras, en beneficio de los miembros que soliciten créditos. La Resolución del BCC No. 101/2011 regula las cuentas bancarias que se requieren para los

¹⁶ Ley No. 59/1988 «Código Civil»; Decreto Ley 304 de 2012 «De la contratación económica»; Decreto Ley No. 289/11 «De los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios»; Resolución del BCC No. 101/2011 «Normas bancarias para los cobros y pagos»; Decreto No. 310/2012 «De los tipos de contratos»; Decreto Ley No. 173/97 «Sobre los Bancos e Instituciones Financieras no Bancarias»; Resolución 70/2001 del Banco Central de Cuba (BCC) «Normas Básicas sobre las Operaciones de Arrendamiento Financiero.

¹⁷ Artículo 3, inciso b) y Artículo 8 b). (Decreto Ley No. 289 de 2011). Publicado en Gaceta Oficial Ordinaria GOC-40-2011.

cobros y pagos de las personas jurídicas cubanas, estableciendo en su artículo 22 que los pagos a las formas del sector cooperativo se realizan en pesos cubanos.

En el Decreto Ley No. 173 de 1997, se establece que las instituciones financieras deben plasmar en contratos escritos las operaciones de crédito y de garantía que lleven al efecto, y como resultado, los originales de los contratos queden en poder de las mismas. Esta normativa también autoriza a los bancos a abrir y operar cuentas de depósito en cuentas corrientes, de ahorro y a término y pagar intereses; y expresa que las operaciones de crédito, de acuerdo con su término de vencimiento, se consideran a corto plazo si tienen un vencimiento de hasta un año (360 días); las de mediano plazo de hasta cinco años y en las de largo plazo su vencimiento es superior a cinco años.

El ya citado Decreto Ley No. 173 de 1997, autoriza a las instituciones financieras cubanas a realizar operaciones de arrendamiento financiero (leasing), esto es complementado con la Resolución No. 70 de fecha 19 de agosto de 2001 del Banco Central de Cuba que estableció las normas básicas para las operaciones de Arrendamiento Financiero, reseñando en su artículo 2 el concepto de arrendamiento financiero,¹⁸ y señalando que solo podrán intervenir como arrendadores en los contratos de arrendamiento financiero, las instituciones financieras que hayan sido expresamente autorizadas para actuar así en la licencia expedida por el Banco Central de Cuba; disponiendo que pueden ceder en arrendamiento financiero todo tipo de bienes muebles, maquinarias, equipos y medios automotores.

El contrato de leasing también cuenta con el respaldo legal del Decreto 310 de 2012 «De los tipos de contratos», el cual dispone en su articulado que el Banco Central de Cuba, mediante licencia, autoriza a las instituciones financieras que pueden prestar el servicio de arrendamiento financiero; además remite la aplicación de este contrato a las reglas del contrato de arrendamiento y establece el régimen obligacional de las partes contratantes.

De conjunto con las anteriores normas jurídicas que rigen en el ordenamiento cubano para la contratación bancaria, el Banco para lle-

¹⁸ El arrendamiento financiero es la actividad de intermediación financiera realizada mediante contrato escrito, a través de la cual una institución financiera que actúa como arrendador se obliga a adquirir determinados bienes en propiedad y a conceder su uso y goce a plazo determinado, a un cliente que actúa como arrendatario, obligándose este irrevocablemente a amortizar como contraprestación en pagos parciales el valor de adquisición de los bienes, los intereses y los costos de administración y cobro, si los hubiere. Al final del plazo pactado el arrendatario tiene derecho a ejercer la opción de compra del bien, mediante el pago de la suma final acordada.

var a cabo la misma, sigue las reglas establecidas en un Manual de Instrucciones y Procedimientos. Existen en Cuba bancos especializados en créditos y demás servicios bancarios al sector agrícola, tanto a cooperativas como a agricultores pequeños. El Banco de Crédito y Comercio (BANDEC), generalmente es el encargado de realizar estas funciones, aunque similar función la lleva a cabo el Banco Popular de Ahorro (BPA), con la particularidad que los servicios de este último van dirigidos fundamentalmente a personas naturales.

4.1. *Requisitos para el otorgamiento de créditos al sector agropecuario*

Los bancos en Cuba establecen varios requisitos que debe reunir el cliente para solicitar financiamiento. De ellos derivan, de forma general, los siguientes:

- estar constituido o inscrito en los registros establecidos de acuerdo con su forma de propiedad;
- presentar el certificado de tenencia legal de la tierra, para los que realizan actividades agropecuarias;
- operar cuentas bancarias en la Sucursal donde se solicita el financiamiento, que en el caso de los agricultores (propietarios y usufructuarios) siempre que estén vinculados a una UBPC, CPA, Granjas y Empresas Estatales mediante las cuales podrán adquirir insumos agropecuarios, recibir servicios y comercializar sus producciones obligatoriamente deberán operar cuentas corrientes donde se acreditarán los ingresos por la venta de sus producciones a los que soliciten crédito bancario con una parte en efectivo cuando el monto supere los 50 000 pesos y hasta 200 000 pesos para los productores tabacaleros. En el caso de los porcicultores se obligarán a operar cuentas corrientes cuando los ingresos superen los 70 000.00 pesos, aunque no requieran préstamos en efectivo;
- los productores que estén asociados a una CCS deberán aportar la información contable y estadísticas confiables, que el Banco le solicite para la evaluación del nivel de riesgo de sus financiamientos;
- permitir al Banco realizar las comprobaciones físicas a sus activos fijos y circulantes y revisar documentos relacionados con la utilización de los financiamientos y el estado de sus garantías. En los créditos de inversión, presentar la requerida documentación que posibilite la evaluación del proyecto a financiar.

4.2. *Destino de los créditos otorgados*

Los créditos pueden otorgarse para la producción o capital de trabajo y para inversiones. Los primeros están considerados como préstamos a corto plazo, el término máximo para el pago será de 18 meses. Los fines con los que los créditos para la producción se manejan generalmente son: producción de cultivos temporales o de ciclo corto, plantaciones permanentes, producción pecuaria y autoconsumo. Los créditos para inversiones son considerados a mediano y largo plazo, el término máximo será 3 años o más de 3 años respectivamente. Estos créditos cubren la compra de maquinarias, tecnologías y la construcción cuya finalidad sea el aseguramiento del proceso productivo en el campo.¹⁹

4.3. *Solicitud de financiamiento*

En relación a las solicitudes de financiamiento para el análisis y procesamiento de las mismas que se presentarán a la aprobación del comité de crédito, la entidad bancaria en un primer momento deberá rellenar con los datos de la solicitud, en dependencia del tipo de cliente y el crédito solicitado mediante un modelo de la entidad bancaria.

Cada prestatario presentará su solicitud en la sucursal de su municipio o donde tiene abierta su cuenta corriente, firmada por dos personas autorizadas a operar cuentas bancarias, y adjuntará al modelo la solicitud o póliza de seguro (pero este ya no es obligatorio, solo se está exigiendo en el caso del cultivo de tabaco y la producción de ganado), la ficha de gasto o costo, el plan de producción y venta donde se muestre el respaldo del crédito, el certificado de suelo cuando proceda, el contrato de las producciones establecidas cuando proceda. En los proyectos de inversión, cuando sean nuevos, debe contar con un estudio de factibilidad, o sea si es procedente o no tal inversión, aunque existe un grupo de inversiones en las que no procede tal estudio, tales como: fomento de plantaciones, compra de equipos, sistemas de riego.

Las solicitudes de crédito serán presentadas con antelación al inicio de cada campaña anual, de primavera o de frío; no obstante, excepcionalmente, por causas debidamente justificadas, podrán presentarse solicitudes con posterioridad al inicio de una campaña. Las sucursales

¹⁹ No se financiará la adquisición o construcción de un activo fijo tangible cuando se determine que no existe capacidad de financiamiento para los bienes que se pretende adquirir o construir y cuando se excede la capacidad de financiamiento o ha sido financiado anteriormente.

tomarán las medidas que permitan resolver las solicitudes y que en ningún caso excedan de 30 días contados desde la fecha de presentación de estas. El trabajador designado para la recepción de las solicitudes de crédito y de sus ampliaciones, realizará una revisión de los aspectos formales de las mismas para proceder a su aceptación y registro o a su devolución.

Es necesario que el personal calificado de la entidad bancaria, en el tiempo establecido y no afectando al cliente, desarrolle un exhaustivo análisis valorativo de la calidad y objetividad de la solicitud con el fin de asegurar, si llegase a aprobarse, la recuperación del crédito en el plazo establecido.

Una vez aprobado el crédito se firmará el contrato, que debe incluir tantas cláusulas como sean necesarias de acuerdo con las características del cliente, y que garanticen la recuperación del crédito en el plazo establecido. El contenido del contrato variará según la finalidad del crédito solicitado y la situación económica financiera del solicitante.

V. La contratación bancaria en el sector cooperativo desde una perspectiva práctica

Una vez explicado el objeto de estudio desde el marco teórico-jurídico resulta necesario hacer en este epígrafe una aproximación práctica. Para la descripción del comportamiento de la contratación bancaria en el sector cooperativo se tomará el desempeño en el municipio de Santa Clara en la provincia de Villa Clara, en el centro de Cuba. En el año 2019, la mayor concurrencia de cooperativas agropecuarias a entidades bancarias para solicitar créditos en el municipio Santa Clara correspondió a Cooperativas de Créditos y Servicio (CCS) con 15 solicitudes, mientras solo 2 créditos fueron solicitados y financiados para Cooperativas Agropecuarias (CPA). De enero a noviembre de 2019, se llevaron a cabo por parte de la sucursal bancaria encargada de los servicios al sector agropecuario en el municipio Santa Clara, 33 financiamientos a través del contrato de préstamo a agricultores pequeños, de ellos 15 a agricultores asociados a CCS.

Del total de 16 CCS del municipio de Santa Clara, que son atendidas por la sucursal bancaria, solo 6 obtuvieron créditos en 2019, lo que representa un 37.5% del total. La situación manifiesta claramente un escaso porcentaje en materia de contratación bancaria por parte de las CCS, que constituye la cooperativa por excelencia que asume entre sus funciones principales la gestión de créditos bancarios

u otros financiamientos destinados a la producción agropecuaria y forestal, necesarios para los cooperativistas y la propia cooperativa. Lo anterior demuestra que no se ha alcanzado el tope de las potencialidades de servicios que brinda el banco en atención al sector cooperativo por falta de información. Hasta el cierre de 2019, nunca se ha llevado a cabo contrato de leasing con cooperativas agropecuarias, pues este servicio solo se ha prestado a empresas estatales.

Como una de las acciones que lleva a cabo el banco para incrementar la contratación con el sector cooperativo, se encuentra la invitación que se le hace a los presidentes de las cooperativas para que participen en la Junta Directiva, donde se les orienta y se les comunica sobre decisiones de la institución respecto a los servicios que presta a este sector. Esta invitación es recíproca, pues en la Asamblea de Asociados que celebran las cooperativas cada mes, se invita a Directivos o Especialistas del banco en estas materias, para que de alguna manera los cooperativistas puedan evacuar dudas e incentivar la contratación bancaria.

Se desarrolló un proceso de investigación a cooperativistas pertenecientes a las CCS del municipio Santa Clara, a los efectos de indagar sobre la contratación con el sector bancario. Fue tomada una muestra compuesta por dieciséis (16) cooperativistas pertenecientes a cuatro (4) CCS del municipio referido, del 100% de esta muestra las edades oscilaron entre los 28 y los 62 años de edad, para un promedio de 51 años (este elemento fue tomado en cuenta para analizar las posibilidades de superación y de preparación futura en estos temas).

Con relación al conocimiento sobre los contratos bancarios, once (11) cooperativistas afirmaron conocer los contratos bancarios y el resto negó este particular, pero solo seis (6) respondieron acertadamente en cuanto a algunas tipologías de los mismos, y los cinco (5) restantes dieron respuestas confusas o nombraban como un tipo contractual la prestación de servicios por parte del banco. Sobre las garantías que ofrecen los servicios bancarios al sector agrario, trece (13) cooperativistas respondieron afirmativamente sobre su noción en cuanto a las garantías bancarias, y tres (3) negaron conocer al respecto, pero siete (7) de los encuestados confunden las garantías con los tipos de contratos.

En atención a si conocían sobre la posibilidad de adquirir tractores, sistema de bombeo de agua con panel solar, u otros equipos agropecuarios a través del Banco, aunque no contaran con financiamiento inicial para ello, once (11) encuestados negaron tener idea en cuanto a la adquisición de equipos agropecuarios por parte

del banco sin poseer financiamiento inicial, y los cinco (5) restantes apuntaron conocer sobre el tema.

Respecto a la necesidad de una mayor labor de divulgación y preparación a los agricultores sobre estos temas, catorce (14) cooperativistas estuvieron a favor de una mayor divulgación y preparación a los agricultores sobre los temas de contratación entre el banco y las formas productivas agrícolas, y solo dos (2) consideraban adecuadas las capacitaciones recibidas hasta el momento.

El análisis de los resultados obtenidos de la muestra, evidencia, por una parte que los cooperativistas de las CCS del territorio no poseen los conocimientos en materia de contratación bancaria, lo cual acarrea que no empleen al máximo las potencialidades de servicios que brinda el Banco y así puedan incrementar las producciones; y por otra se manifiesta el anhelo y la disposición por parte de estos agricultores para aumentar su cultura jurídica en materia contractual en pos de sus propios beneficios futuros. Si bien solo se comprenden las CCS en este estudio, se pueden aplicar estos resultados al resto de las modalidades de cooperativas agropecuarias. Los datos obtenidos, no pueden ser vistos como meros números, en gran medida son reflejo de la realidad del crédito agropecuario dentro de los tres tipos de cooperativas agropecuarias existentes en Cuba.

VI. Incidencias del crédito agrario concedido a cooperativas en la seguridad alimentaria

El concepto de seguridad alimentaria surge en la década del 70 del siglo xx, basado en la producción y disponibilidad alimentaria a nivel global y nacional. En los años 80, se añadió la idea del acceso a los alimentos, tanto económico como físico. Y en la década del 90, se llegó al concepto actual que incorpora la inocuidad y las preferencias culturales, y se reafirma la seguridad alimentaria como un derecho humano.

En el artículo 9 de la Ley marco para el derecho a la alimentación, seguridad y soberanía alimentaria, aprobada en la XVIII Asamblea Ordinaria del Parlamento Latinoamericano, celebrada del 30 de noviembre al 1 de diciembre de 2012 en Panamá, se define la seguridad alimentaria y nutricional como: *la garantía de que los individuos, las familias y la comunidad en su conjunto, accedan en todo momento a suficientes alimentos inocuos y nutritivos, principalmente producidos en el país en condiciones de competitividad, sostenibilidad y equidad, para que su consumo y utilización biológica les procure óptima nutrición, una vida*

*sana y socialmente productiva, con respeto de la diversidad cultural y preferencias de los consumidores*²⁰.

De acuerdo con PÉREZ CASTRO y su mención a FIGUEROA: *ningún marco conceptual es capaz de modelar todos los aspectos involucrados en el complejo proceso que determina la seguridad alimentaria de hogares ya que este reconoce que la alimentación compite por la obtención de escasos recursos, con otras necesidades y aspiraciones básicas de una familia y que la consecución de la alimentación, por tanto, resulta solo viable cuando existan suficientes recursos para ser gastados simultáneamente en la alimentación y las necesidades básicas*²¹.

La importancia del crédito agrario para la seguridad alimentaria radica, en un primer punto de vista, en la finalidad por la que se concede el crédito. El crédito es concedido con el objetivo de contribuir a la producción de la tierra y aumentar su rendimiento. El crédito se dirige para la compra de insumos necesarios, pero también para la construcción de espacios que aseguren el proceso productivo. El crédito en sí mismo, es un impulso para el productor y de ese impulso se obtienen resultados a corto, mediano y largo plazo. De los resultados, una vez aplicados los créditos a las formas productivas, se tiende a un aumento de la producción, productos con mayor calidad y eficiencia y rendimiento en la forma en la que se produce. El cúmulo de alimentos comercializables aumenta, los productos que son materias primas para la agroindustria mejoran la calidad y cumplen con la demanda. Aquí indudablemente influye sobre tres dimensiones de la seguridad alimentaria: producción, disponibilidad y acceso físico a los alimentos.

La conexión crédito agrario y seguridad alimentaria, encuentra fundamento jurídico en el espíritu de la Constitución cubana de 2019, en su artículo 77 cuando regula: *todas las personas tienen derecho a la alimentación sana y adecuada. El Estado crea las condiciones para fortalecer la seguridad alimentaria de toda la población*²². De la segunda oración se colige la voluntad del Estado cubano de fortalecer la seguridad alimentaria de la población a partir del empleo de varios meca-

²⁰ Parlamento Latinoamericano, «Ley marco. Derecho a la alimentación, seguridad y soberanía alimentaria», (Panamá: 2012), Acceso el 10 de noviembre de 2019, <http://www.fao.org/3/a-au351s.pdf>.

²¹ Tania Pérez Castro, «Propuesta metodológica para el análisis de la seguridad alimentaria a nivel local en Cuba. Experiencia en el municipio de San José de las Lajas», (Tesis doctoral, Universidad Agraria de La Habana, 2010):18. Disponible en Centro de Estudios de Desarrollo Agrario y Rural.

²² Cfr. Artículo 77. Constitución de la República de Cuba, 2019. (Gaceta Oficial Extraordinaria. No. 5. De 10 de abril de 2019.GOC-2019-406-EX5).

nismos; dentro de los que se incluyen, por su importancia, el crédito y demás servicios bancarios. El crédito agrario es una fuente de financiamiento necesaria para incentivar el proceso de producción en el campo y constituye a su vez una forma de estímulo social para mejorar las condiciones de vida de los productores.

Los términos sostenibilidad, producción agropecuaria, crédito agropecuario y seguridad alimentaria encuentran varios puntos de contacto que generan las siguientes necesidades dentro del Ordenamiento Jurídico cubano:

- crear sistemas alimentarios resilientes y sostenibles basados en el acceso a créditos flexibles bajo plazos razonables.
- fomentar el desarrollo de prácticas agrícolas sostenibles amigables con el medio ambiente basado en los sistemas alimentarios locales para garantizar un aumento en la producción, acceso y disponibilidad de los productos agropecuarios.
- promover la capacitación del sector agropecuario en la utilización oportuna y necesaria de los servicios bancarios para el fomento y desarrollo de las actividades agrícolas sostenibles.
- empoderar al sector cooperativo para el aumento de la producción de alimentos que garanticen la seguridad alimentaria de la población mediante la implementación de créditos agropecuarios más flexibles que tengan en consideración los efectos negativos del cambio climático sobre la agricultura.
- actualizar el conjunto de normas jurídicas que regulan la concesión de créditos para la actividad agraria en aras de alcanzar una coherencia con las exigencias de la nueva Constitución de 2019 y del marco normativo de las cooperativas agropecuarias.

VII. Conclusiones

El crédito agrario constituye un instituto del Derecho Agrario, diferente a los créditos civiles y mercantiles, cuya finalidad es el apoyo e impulso al proceso productivo. La contratación bancaria en relación con las cooperativas en el municipio de Santa Clara en la provincia de Villa Clara, durante el año 2019 ha sido insuficiente, pues se ha brindado financiamiento a una escasa representación de las cooperativas que existen en ese territorio, fundamentalmente debido a que la mayoría de los cooperativistas no poseen los conocimientos en materia de contratación bancaria y no explotan al máximo las potencialidades de servicios que brinda el Banco.

La seguridad alimentaria constituye una prioridad declarada en la Constitución cubana y su relación con el crédito y otros servicios de financiamiento del Banco al sector cooperativo es innegable. El crédito agrario influye de forma directa en la producción, disponibilidad y acceso físico a los alimentos, encontrando interconexión con la seguridad alimentaria en un sentido fáctico y jurídico. Por lo que resulta necesario actualizar el conjunto de normas jurídicas que regulan la concesión de créditos para la actividad agraria en aras de alcanzar una coherencia con las regulaciones constitucionales y del marco normativo de las cooperativas agropecuarias.

VIII. Bibliografía

- ACEVEDO, R; DELGADO, J. 2002. El papel de los bancos de desarrollo agrícola en el acceso al crédito rural. Fortaleza, Ceará, Brasil, en el marco de la Asamblea Anual de Gobernadores del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Disponible en World Wide Web: <https://www.microfinancegateway.org>. (Consultado 12/10/19).
- ALEMÁN SANTANA, S; FIGUEROA ALBELO, V. 2006. «Visión sobre el cooperativismo agrario desde la experiencia cubana». En: *Revista Economía y Desarrollo*, Vol. 140, Núm. 2, julio-diciembre. Universidad de La Habana. Cuba. Disponible en World Wide Web: www.econdesarrollo.uh.cu. (Consultado 12/10/19).
- BGM CONSULTORES ASOCIADOS Ltda. 2015. *Condiciones de acceso a financiamiento para agricultores frutícolas, hortícolas y ganaderos*. Ministerio de Agricultura Oficina de Estudios y Políticas Agrarias. Chile. Disponible en World Wide Web: www.odepa.gob.cl. (Consultado 12/10/19).
- CARROZA, A; ZELEDÓN ZELEDÓN, R. 1990. *Teoría general e Institutos de Derecho Agrario*. Editorial Astrea. Buenos Aires, Argentina.
- COLECTIVO DE AUTORES. 2005. *Nociones de Derecho Mercantil*. Editorial Félix Varela. La Habana, Cuba.
- COLECTIVO DE AUTORES. 2014. *Estudio de los factores críticos que inciden en el ciclo de la sostenibilidad alimentaria en Cuba*. Instituto de Investigaciones en Fruticultura Tropical (IIFT). La Habana. Cuba. Disponible en World Wide Web: <https://www.cu.undp.org/>. (Consultado 12/10/19).
- COMITÉ DE EXPERTOS DEL GRUPO PILOTO. 2012. *Financiación innovadora para la agricultura, la seguridad alimentaria y la nutrición*. Informe del Comité de Expertos de Alto Nivel del Grupo Piloto sobre financiación innovadora para la agricultura, la seguridad alimentaria y la nutrición. Diciembre de 2012. Disponible en World Wide Web: www.leadinggroup.org. (Consultado 12/10/19).

- DE OLLOQUI, F; FERNÁNDEZ DÍEZ, M. C. 2017. *Financiamiento del sector agroalimentario y desarrollo rural*. Banco Interamericano de Desarrollo BID. Disponible en World Wide Web: <https://publications.iadb.org/es/>. (Consultado 12/10/19).
- DIXON, J, et al. 2001. *Sistemas de Producción Agropecuaria y Pobreza. Cómo mejorar los medios de subsistencia de los pequeños agricultores en un mundo cambiante*. FAO y Banco Mundial. Disponible en World Wide Web: <https://www.google.com/search?q=Sistemas/deProducciónAgropecuaria/Pobreza>.(Consultado 12/10/19).
- DONESTÉVEZ SÁNCHEZ, G. 2017. «Cooperativismo y cultura cooperativa en la transición socialista en Cuba». En: *Revista Economía y Desarrollo*, Vol. 158, Núm. 1, enero-junio. Universidad de La Habana. Cuba. Disponible en World Wide Web: <http://www.redalyc.org/articulo.oa>(Consultado 15/11/19).
- DONÉSTEVEZ SÁNCHEZ, G., et al. 2017. «Régimen agrario y transformación social en el marxismo originario». En: *Revista ISLAS*, Vol. 59, Núm. 188, octubre-diciembre. Disponible en World Wide Web: <http://islas.uclv.edu.cu/index.php/islas/article/>. (Consultado 25/11/19).
- EMBALÓ QUIJANO, Y. 2011. *Régimen jurídico de las cooperativas en Cuba*. Tesis para optar por el Título de Licenciado en Derecho. UCLV. Facultad de Derecho. Disponible en World Wide Web: <http://dspace.uclv.edu.cu/handle/123456789/5343>. (Consultado 15/11/19).
- FAJARDO GARCÍA, G; MORENO CRUZ, M. (Coordinadoras). 2018. *El cooperativismo en Cuba. Situación actual y propuesta para su regulación y fomento*. Editorial CIRIEC-España, Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa. Disponible en World Wide Web: www.ciriec.es. (Consultado 12/10/19).
- FERNÁNDEZ INÍGUEZ, J. L y otros. 2018. «Cuba, Constitución y cooperativas. Apuntes sobre un tema polémico». En: *Revista Lex de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad Alas Peruanas*. Disponible en World Wide Web: <http://dx.doi.org/10.21503/lex.v16i21.1544>.(Consultado 27/11/19).
- FERNÁNDEZ PEISO, A. 2015. «Régimen civil de la propiedad cooperativa en Cuba». En: *Revista Vasca de Economía Social* Núm. 12. Universidad Carlos Rafael Rodríguez. Cienfuegos. Cuba. Disponible en World Wide Web: <https://www.ehu.es/ojs/index.php/>. (Consultado 15/11/19).
- GILETTA, F. I. 2001. «Derecho Civil y Derecho Agrario». En: *Revista de la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales*. Santa Fe. Argentina. Disponible en World Wide Web: <https://bibliotecavirtual.unl.edu.art/publicaciones/Fin-dex.php>. (Consultado 19/11/19)
- HECHAVARRIA CASTILLO, R, et al. 2017. «Dinámica jurídico-constitucional de las cooperativas en Cuba». En: *Revista Jurídica Piélagus*, Vol. 16, Núm. 1 pp. 47-64. Colombia. Disponible en World Wide Web: <http://dx.doi.org/10.25054/16576799.1455>. (Consultado 22/11/19).
- JIMÉNEZ GUETHON, R. 2005. *El desarrollo del cooperativismo en Cuba*. FLACSO-Cuba. Disponible en World Wide Web: <http://www.gipe.ua.es/>. (Consultado 19/11/19)

- LÓPEZ, T. 2005. «Organización y estructura del sistema de extensión agraria (SEA) en Cuba». En: *Revista Computadorizada de Producción Porcina*. Vol. 12, Núm. 1. Disponible en World Wide Web: <http://cipav.org.com.RevCubanaFullart>.(Consultado 15/11/19).
- PAMPÍN BALADO, B. R; TRUJILLO RODRÍGUEZ, C. M. 1998. *Los Cambios Estructurales en la Agricultura Cubana*. Asociación Nacional De Economistas De Cuba. Disponible en Word Wide Web: <http://lasa.international.pitt.edu/LASA98/PampinBalado-TrujilloRodriguez.pdf>. (Consultado 11/11/2019)
- PAVÓ ACOSTA, R. 2007. «Marco jurídico del Crédito Agrícola y del Seguro Agropecuario», en: *Temas de Derecho agrario cubano*. Cord. Maritza Mc. Cormack Béquer, Tomo I. Editorial Félix Varela. La Habana, Cuba.
- PÉREZ CARRILLO, J. R. 2011. «Fundamentos Jurídicos de la Propiedad Agraria en Cuba». *R. Fac. Dir. UFG*, Vol. 35, Núm. 01. Disponible en World Wide Web: <https://www.revistas.ufg.br/revfd/article/view/15587/9545>. (Consultado 15/11/19).
- PIÑEIRO HARNECKER, C. (Compiladora). 2011. *Cooperativas y socialismo. Una mirada desde Cuba*. Editorial Caminos, La Habana. Cuba.
- RAMÍREZ CRUZ, J. 1988. «El sector Cooperativo en la Agricultura Cubana». En: *Revista de Idelcoop*. Vol. 15, Núm. 58. Disponible en World Wide Web: www.idelcoop.org. (Consultado 15/11/19).
- RODRÍGUEZ MUSA, O. 2010. *La cooperativa como figura jurídica. Perspectivas constitucionales en Cuba para su aprovechamiento en otros sectores de la economía nacional diferentes al agropecuario*. Tesis en opción al título de Máster en Derecho Constitucional y Administrativo. Facultad de Derecho. Universidad de La Habana. Disponible en World Wide Web: http://cubadiario.blogspot.com/2012_05_m=1. (Consultado 11/11/19).
- RODRÍGUEZ MUSA, O. 2012. «La cooperativización en la economía cubana. Aproximación a sus actuales directrices constitucionales». En: *Revista Avances* Vol. 14, Núm. 4, octubre-diciembre. Centro de Información y Gestión Tecnológica. CIGET Pinar del Río. Disponible en World Wide Web: http://www.ciget.pinar.cu/RevistaNo.2012/articulos/cooperativa_economia_cubana.pdf.(Consultado 18/11/19).
- ROJAS JIMÉNEZ, A. 2010. «La cooperativa como institución agraria en Cuba: principios normativos que la sostienen». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*. Núm. 44/2010. Editorial Bilbao. Disponible en World Wide Web: <http://baidc.revistas.deusto.es/article/view/162>. (Consultado 15/11/19).
- SACRISTÁN BERGIA, Fernando. 2020. «Sobre la limitación de la responsabilidad de los socios cooperativistas». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 225-51. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp225-251>.
- SIMUNOVIC ESTAY, Y. 1998. *Introducción al estudio del Derecho Agrario*. Ministerio de Agricultura Servicio Agrícola y Ganadero, Departamento Jurídico, Chile. Edición y Diseño- Subdepartamento Divulgación Técnica Servicio Agrícola y Ganadero. Disponible en World Wide Web: http://bibliotecadigital.sag.gob.cl/documentos/derecho/introduccion_derechoagrario.pdf. (Consultado 23/11/19).

- ULATE CHACÓN, E. N. 2006. *Manual de Derecho Agrario y Justicia Agraria*. CONAMAJ. San José. Costa Rica. Disponible en World Wide Web: <http://www.conamaj.go.cr/images/libros/pdf/020.pdf>. (Consultado 22/11/19).
- VALDÉS DÍAZ, C del C. (Coordinadora). 2000. *Derecho Civil Parte general*. Editorial Félix Varela. La Habana. Cuba. p. 155
- VARGAS-CHAVES, Iván, ACEVEDO-CAICEDO, Francisco y SALGADO-FIGUEROA, Eduardo. 2020. «Las cooperativas rurales: una oportunidad para repensar el rol del Estado frente a los impactos de la regulación de semillas en Colombia». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 57 (noviembre), 391-408. <https://doi.org/10.18543/baidc-57-2020pp391-408>.
- VILLARREAL, F. G. (Editor). 2017. *Inclusión financiera de pequeños productores rurales*. Libros de la CEPAL, Núm. 147. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Disponible en World Wide Web: www.cepal.org/es/. (Consultado 15/11/19).
- VILLEGAS CHADEZ, R. 1997. «El desarrollo del movimiento cooperativo en Cuba a la luz de los postulados de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI)». En: *Revista de Estudios Cooperativos*. REVESCO. Núm. 63. Disponible en World Wide Web: <https://dialnet.unirioja.es>. (Consultado 15/11/19).
- VILLEGAS CHADEZ, R. 2017. «El perfeccionamiento de las UBPC y el relanzamiento del cooperativismo dentro del proceso de actualización del modelo económico cubano». En: *Revista de Estudios Cooperativos REVESCO*. Núm. 124. Disponible en Word Wide Web: <http://dx.doi.org/10.5209/REVE.54920>. (Consultado 11/11/2019)
- ZELEDÓN ZELEDÓN, R. 2004. «Estado del derecho agrario en el mundo contemporáneo. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura IICA», *Cuaderno Técnico de Desarrollo Rural*, Núm. 29. San José, Costa Rica. Disponible en World Wide Web: <https://books.google.com/cu/books?id>. (Consultado 15/11/19).
- ZELEDÓN ZELEDÓN, R. 2013. *Derecho Agrario contemporáneo*. Segunda Edición. Editorial Jurua. Curitiba, Brasil.

Legislación consultada

- Constitución de la República de Cuba, 2019. Publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria. No. 5. De 10 de abril de 2019. GOC-2019-406-EX5.
- Ley No. 59. de 1988. Código Civil. Editorial de Ciencias Sociales. La Habana. 1989.
- Ley No. 95/2002. Ley de cooperativas de producción agropecuaria y de créditos y servicios. (Derogada)
- Ley marco. Derecho a la alimentación, seguridad y soberanía alimentaria, Panamá: 2012), Acceso el 10 de noviembre de 2019, <http://www.fao.org/3/a-au351s.pdf>.
- Decreto Ley No. 304 de 2012. «De la contratación económica». Infra: Decreto No. 310 de 2012. «De los tipos de contratos.» Gaceta Oficial Ordinaria No 62 del 27 de diciembre del 2012. República de Cuba.

- Decreto Ley No. 289 de 2011. «De los créditos a las personas naturales y otros servicios bancarios»: Gaceta Oficial No. 10 Ordinaria de 17 de febrero de 2016. Disponible en World Wide Web: <http://www.gacetaoficial.cu/> (Consultado 15/11/19).
- Decreto Ley No. 365 de 2018 «De las Cooperativas Agropecuarias». Publicado en Gaceta Oficial Ordinaria. GOC-2019-464-O37. <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Decreto Ley No. 172/97. «Del Banco Central de Cuba». Gaceta Oficial No. 4 Extraordinaria de 28 de mayo de 1997. <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Decreto Ley No. 173/97. «Sobre los Bancos e Instituciones Financieras no Bancarias». Gaceta Oficial No. 4 Extraordinaria de 28 de mayo de 1997. <http://www.gacetaoficial.cu/>
- Decreto No. 354 de 2018 Reglamento del Decreto Ley De las Cooperativas Agropecuarias. Publicado en Gaceta Oficial Ordinaria. GOC-2019-464-O37.
- Resolución No. 99/2011; RESOLUCIÓN No. 100/2011; RESOLUCIÓN No. 101/2011 «Normas bancarias para los cobros y pagos». Banco Central de Cuba.
- Resolución No. 7/2016. Publicado en Gaceta Oficial Extraordinaria. GOC-2016-158-O10.
- Resolución No. 70 de fecha 19 de agosto de 2001 del Banco Central de Cuba

Congreso sobre *El principio de cooperación entre cooperativas (online)*



Javier Divar, presidente de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo



Jokin Díaz Arsuaga, Director de Economía Social del Gobierno Vasco



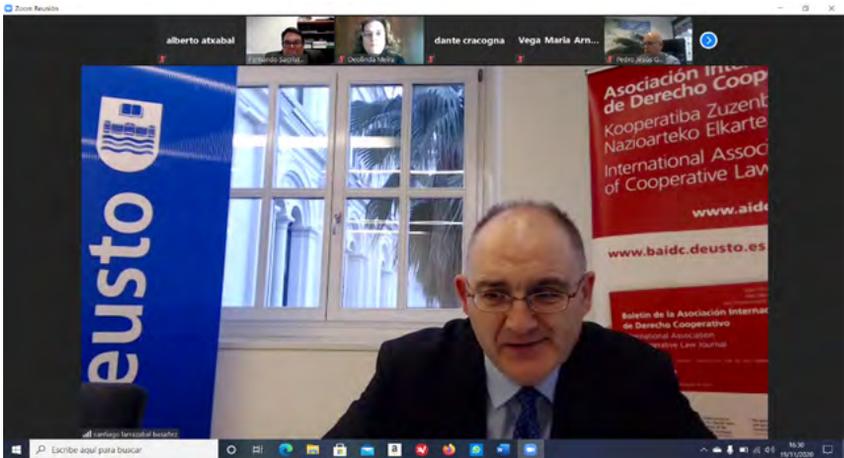
Nazario Oleaga, vicepresidente de la Academia Vasca de Derecho



Gema Tomás Martínez, Decana de la Facultad de Derecho



Vega María Arnáez Arce, moderadora de la 1.ª jornada del Congreso



Santiago Larrazabal, moderador de la 2.ª jornada del Congreso



Javier Divar Garteizurrecoa



Alejandro Martínez Charterina



Dante Cracogna



Enrique Gadea Soler



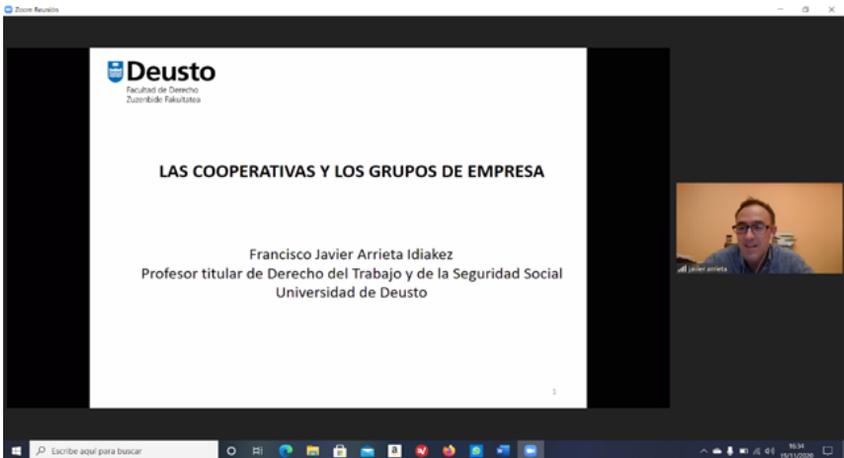
Marina Aguilar Rubio



Carlos Vargas Vasserot



Fernando Sacristán Bergia



Francisco Javier Arrieta Idiakez



Gonzalo Martínez Etxeberria



Eba Gaminde Egja

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. GÓMEZ URQUIJO, LAURA
33. GONDRA ELGEZABAL, GOTZON
34. GUTIÉRREZ DE ÁLAMO MAHOU, JOAQUÍN
35. HERNÁNDEZ SANTIAGO, SANTIAGO
36. HIGUERA, CARLOS DE LA
37. ILMA. SRA. DECANA DE LA FACULTAD DE DERECHO DE LA UNIVERSIDAD DE DEUSTO
38. ISPIZUA ZUAZUA, ALFREDO
39. LAMPREABE MARTÍNEZ, JAVIER
40. LARRAZABAL BASAÑEZ, SANTIAGO
41. LASIERRA RIGAL, CARLOS MANUEL
42. LLAMOSAS TRÁPAGA, AÍDA
43. LLARENA ALBEAR, M.^a BEGOÑA
44. LLEDO YAGÜE, FRANCISCO
45. LÓPEZ ALONSO, FERNANDO

46. LÓPEZ GARDE, PABLO
47. LÓPEZ RODRÍGUEZ, JOSUNE
48. LUNA FERNÁNDEZ, FERNANDO
49. MACIA Y GONZÁLEZ, JOSE M.^a
50. MARTIN ANDRES, JESÚS
51. MARTÍN SEGOVIA, FRANCISCO
52. MARTINEZ CHARTERINA, ALEJANDRO
53. MARTINEZ ETXEBERRIA, GONZALO
54. MARTINEZ ORDORICA, JUAN LUIS
55. MARTINEZ SAENZ, ÓSCAR
56. MENDIOLA GOROSPE, AGUSTÍN
57. MERINO ANTIGÜEDAD, JOSÉ M.^a
58. MERINO HERNÁNDEZ, SANTIAGO
59. MERINO ORTIZ DE ZARATE, YOLANDA
60. MONTERO SIMO, MARTA
61. MONTOLIO HERNÁNDEZ, JOSE M.^a
62. MUGARZA YENES, JUAN MARTÍN
63. MUÑOZ GARCÍA, ALFREDO
64. NAGORE APARICIO, ÍÑIGO
65. ORAÁ ORAÁ, JAIME
66. PABLO-ROMERO GIL-DELGADO, M.^a CONCEPCIÓN
67. PANIAGUA ZURERA, MANUEL
68. PAZ CANALEJO, NARCISO
69. PÉREZ GINER, FRANCISCO
70. PONT GOIRICELAYA, RAFAEL
71. PRIETO JUAREZ, JOSE ANTONIO
72. PUY FERNANDEZ, GLORIA, GLORIA
73. REAL FLORES, MIREN JOSUNE
74. RIERA OLIVE, SANTIAGO
75. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, AMALIA
76. ROSEMBUJ, TULIO
77. RUEDA VIVANCO, JESÚS
78. SACRISTÁN BERGIA, FERNANDO
79. SAEZ GABICAGOGESCOA, JAVIER
80. SALVADO, MANUEL
81. SAMANIEGO RUIZ DE INFANTE, JOSU
82. SAN JOSE MARTINEZ, FERNANDO
83. SANZ JARQUE, JUAN JOSÉ
84. SANZ SANTAOLALLA, FCO. JAVIER
85. SUÁREZ-ALBA AZANZA, M.^a EUGENIA
86. SUSO VIDAL, JOSE M.^a
87. TOSCANO, FERNANDO
88. VARGAS VASEROT, CARLOS
89. 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. ALÉGRE, 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, OSWALDO
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 GASPAS 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. PERALTA REYES, VICTOR
71. PEREZ COLMAN, MARIA SUSANA
72. POGGI, JORGE DANIEL
73. PUGLIESE, SANTIAGO A.
74. QUESTA, JOSE MANUEL
75. RATTENBACH, BEATRIZ SUSANA
76. REZZONICO, ALBERTO EDMUNDO
77. RISSO, MARCELO ROBERTO
78. ROSANO, OBDULIO L. H.
79. ROSELL, RAUL HECTOR
80. ROSSI, LUIS MARIA
81. ROSSINI, REYNALDO LUIS

82. RUESGA, MARIANO EUSEBIO (FEDECOOBA)
83. SANTOS, MARÍA SOLEDAD
84. SCHMIDT BENDER, HORACIO F.
85. SCHMIDT, SERGIO FERNANDO
86. SEPERTINO, SUSANA MARÍA
87. SOMOZA, RICARDO FRANCISCO
88. STANISLAVSKY, MARIO WALTER
89. TORVISO, FERNANDO M.B.
90. URIBE, JANI
91. VALLATI, JORGE ARMANDO
92. VERLY, HERNAN
93. VESCO, CARLOS ALBERTO

BRASIL

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

VENEZUELA

1. ESTELLER ORTEGA, DAVID
2. GARCIA MULLER, ALBERTO
3. HERRERA, JOSEFINA DEL CARMEN
4. MOLINA CAMACHO, CARLOS

RESTO AMÉRICA

BOLIVIA

1. TECEROS BANZER, ADALBERTO

COLOMBIA

1. GUARIN TORRES, BELISARIO
2. MEJÍA PALACIO, LUZ PATRICIA
3. PÉREZ ZEA, MARÍA EUGENIA
4. 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

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 COOPERAFIT

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. BERNI, MIGUEL ÁNGEL
36. BIAGI, MARCO
37. BITARELLO, MÁRCIA ELISA
38. BLANCO LÓPEZ, JORGE
39. BOBADILLA, ALCIDES
40. BOGLINO, GLADIS
41. BONFANTE, GUIDO
42. BORBA DE AZEVEDO, MARÍA OTILIA
43. BRUNO, MARIA DE LAS MERCEDES
44. BUITRÓN ANDRADE, PABLO
45. CABRAS, GIOVANNI
46. CABRERIZO GARCÍA, OLIVIA
47. CAFFARATTI, ROBERTO DANIEL
48. CAFFARATTI, SERGIO
49. CALLEGARI, ANDRÉ

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

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

- 230.** NASSER FEITOZA, JAMED ABDUL
231. OLIVEIRA REZENDE MARTINS, ANNE SHIRLEY DE
232. OMARINI, CESAR JUAN ARIEL
233. ORAA ORAA, JAIME
234. ORELLANO, RICARDO
235. PABLO-ROMERO GIL-DELGADO, MARIA CONCEPCIÓN
236. PALACIOS GONZALEZ, SERGIO
237. PANIAGUA ZURERA, MANUEL
238. PAOLUCCI, LUIGI F.
239. PAPA, BAL
240. PAROLA, AGUSTIN
241. PASCUAL, EDUARDO TOMAS
242. PAZ CANALEJO, NARCISO
243. PERALTA REYES, VICTOR
244. PERAZO SEGURA, CARMEN MARIA
245. PEREIRA SALOMÃO, BRASIL DO PINHAL
246. PEREZ COLMAN, MARIA SUSANA
247. PEREZ GINER, FRANCISCO
248. PEREZ SANCHEZ, YAMILEH
249. PÉREZ ZEA, MARIA EUGENIA
250. PERIUS, VERGILIO
251. PEZZINI, ENZO
252. PIZARRO MATARRITA, EDGAR
253. POGGI, JORGE DANIEL
254. POLETTI, GREGORIO
255. PONT GOIRICELAYA, RAFAEL
256. POZZA, PEDRO LUIZ
257. PRIETO JUAREZ, JOSE ANTONIO
258. PUGLIESE, SANTIAGO A.
259. PUVILL LIBROS S.A.
260. PUY FERNANDEZ, GLORIA
261. QUESTA, JOSE MANUEL
262. QUIROS MONTOYA, ANA LUCRECIA
263. RACUGNO, GABRIELE
264. RAMÍREZ RAMOS, ANTONIO
265. RAMOS, RENE
266. RATTENBACH, BEATRIZ SUSANA
267. REAL FLORES, MIREN JOSUNE
268. REYES LAVEGA, HÉCTOR SERGIO
269. REYES, DANIEL
270. REZZONICO, ALBERTO EDMUNDO
271. RIERA OLIVE, SANTIAGO
272. RISSO, MARCELO ROBERTO
273. RODRIGUES ANDRADE RAMOS, ANA PAULA
274. RODRIGUES, JOSE ANTONIO
275. RODRÍGUEZ BARRERA, WILSON DARIO
276. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, AMALIA
277. RODRIGUEZ GONZALEZ, RAFAEL MAURICIO
278. RODRÍGUEZ MUSA, ORESTES
279. ROJAS HERRERA, OSCAR MIGUEL
280. ROJAS JIMÉNEZ, ANDY
281. RONISE DE MAGALHÃES FIGUEIREDO
282. ROSALES AGUIRRE, JORGE
283. ROSANO, OBDULIO L. H.
284. ROSELL, RAUL HECTOR
285. ROSEMBUJ, TULIO
286. ROSSI, LUIS MARIA
287. ROSSINI, REYNALDO LUIS
288. RUEDA VIVANCO, JESÚS
289. RUESGA, MARIANO EUSEBIO (FEDECOOBA)
290. RUIZ DIAZ MARTÍNEZ, NELSON MANUEL
291. SACRISTÁN BERGIA, FERNANDO
292. SACCO, CARLOS A
293. SAEZ GABICAGOGEOASCOA, JAVIER
294. SALVADO, MANUEL
295. SAMANIEGO RUIZ DE INFANTE, JOSU
296. SAN JOSE MARTINEZ, FERNANDO
297. SANCHEZ BOZA, ROXANA
298. SANTANGELO, PATRIZIA
299. SANTOS, MARÍA SOLEDAD
300. SANZ JARQUE, JUAN JOSE
301. SANZ SANTAOLALLA, FRANCISCO JAVIER
302. SCHMIDT BENDER, HORACIO F.
303. SCHMIDT, SERGIO FERNANDO
304. SECCIÓN NACIONAL PERUANA
305. SEPERTINO, SUSANA MARÍA
306. SIMONETTO, ERNESTO
307. SNAITH, IAN
308. SOLANO MURILLO, ADOLFO
309. SOLER, JUAN JOSÉ
310. SOLIANCIC MORA, JOSÉ
311. SOMOZA, RICARDO FRANCISCO
312. SOTO ALEMÁN, LIEN
313. SPATOLA, GIUSEPPE
314. STANISLAVSKY, MARIO WALTER

- 315.** STRECK, LENIO
- 316.** SUÁREZ-ALBA AZANZA, M.^a EUGENIA
- 317.** SUBIRÓS BARRANTES, SILVIA
- 318.** SUSO VIDAL, JOSE MARIA
- 319.** SWINNEY, IAN
- 320.** TASSARA DE MUÑIZ, M.^a TERESA
- 321.** TECEROS BANZER, ADALBERTO
- 322.** TORRES MORALES, CARLOS
- 323.** TORVISO, FERNANDO M.B.
- 324.** TOSCANO, FERNANDO
- 325.** TROCHE DE CABRAL, MARÍA ISABEL
- 326.** URIBE, JANI
- 327.** VALIENTE LARA, PEDRO RAFAEL
- 328.** VALLATI, JORGE ARMANDO
- 329.** VARDERLUCH LEAL, ANTONIO
- 330.** VARGAS ALFARO, ALEJANDRO
- 331.** VARGAS CHAVARRIA, JEREMIAS
- 332.** VARGAS VASEROT, CARLOS
- 333.** VERLY, HERNAN
- 334.** VESCO, CARLOS ALBERTO
- 335.** VILLALOBOS, KARLOS
- 336.** VINCI, JUAN MANUEL
- 337.** ZELAYARAN, MAURO
- 338.** 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

- 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 (FMB)
- 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 Boza (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 2021

Por decisión de la Asamblea General Ordinaria de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, del pasado día 23 de junio de 2021, se acordó:

- Establecer como tema monográfico de investigación para los Boletines de la AIDC correspondientes al año 2022 el de **«El Principio de sentimiento de comunidad. 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 será el **31 de mayo de 2022** para el número 61 del Boletín de 2021.

La Dirección del Boletín de la AIDC.

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.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association
of Cooperative Law Journal