ISSN 1134-993X (papel)
ISSN 2386-4893 (digital)
DOI: http://doi.org/10.18543/BAIDC

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

www.baidc.deusto.es
index: SCOPUS, SJR, ESCI (WoS), JCI, JIF, Latindex – 17815-E, CSIC, CIRC (B), DICE, DIALNET plus, IDR, DOAJ, MIAR, DIAMOND DISCOVERY HUB

No. 69/2026

DOI: https://doi.org/10.18543/baidc692026

Sumario

Artículos

La posición del socio ante la sociedad cooperativa (caso México)
Martha Elba Izquierdo Muciño

Los derechos de acceder y de salir de las cooperativas. Valoración sobre su actual regulación en Cuba
Orestes Rodríguez Musa y Orisel Hernández Aguilar

Digitalización y cooperativas: una forma de innovación
María del Pilar Galeote Múñoz

Descalificación de Sociedades Cooperativas
Rosario Cañabate Pozo

Digitalization of Cooperative Governance in Indonesia: Legal Adaptation to Electronic General Meetings and Electronic Voting
Ikhsan Lubis

The Moderation of the Hybrid Function of the Cooperative in the Relationship between Structuring Organizations and Intercooperation
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa, Edgar Reyes Junior y Víctor del Corte Lora

Cooperativas y responsabilidad social empresarial: convergencia entre principios empresariales y valores sociales
María del Pino Domínguez Cabrera

El cooperativismo como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral de las personas con Trastorno del Espectro Autista: implicaciones socioeducativas en el marco del Derecho español y la contratación pública
José Jesús Sánchez Amate y Antonio Luque de la Rosa

Las asociaciones públicas y privadas de fieles como formas premodernas de organización participativa: aportaciones del Derecho canónico al Derecho cooperativo contemporáneo
Néstor Soler Del Toro

Factoraje internacional y justicia financiera: una vía para fortalecer a las cooperativas cafetaleras de Honduras
Marcos Alexis Duarte Tercero y Amalia Patricia Cobos Campos

Cooperativismo e bioeconomia na Amazônia: oportunidades e desafios frente aos impactos ecológicos e socioambientais das cooperativas amazónicas
Lindomar de Jesus de Sousa Silva, Aldecy José Garcia de Moraes, José Olenilson Costa Pinheiro, Rose da Silva Monteiro Moraes y Alessandro Carvalho dos Santos

Comentario jurídico sobre el nuevo Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi, aprobado por el Decreto 227/2025, de 25 de noviembre, con relación a sus novedades respecto a su predecesor
Asier Sanz García

The potential of the social economy and taxation to address challenges facing the maritime and fisheries sector in the Basque Country
Edriga Aranburu Agirre

Public promotion of employment for people with disabilities: from access to the civil service to the promotion of their inclusion in cooperative societies and social economy enterprises
Vega María Arnáez Arce

The tax treatment of transactions between cooperatives and their members
Alberto Atxabal Rada

Deusto

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

No. 69/2026

DOI: https://doi.org/10.18543/baidc692026

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

Cargos de la Asociación:

Presidente: Dr. Enrique Gadea Soler, Universidad de Deusto, España
Vicepresidente: Dra. Eba Gaminde Egia, Universidad de Deusto, España
Secretario General: Dr. Alberto Atxabal Rada, Universidad de Deusto, España
Presidentes de Honor: Dr. Dante Cracogna, Universidad de Buenos Aires, Argentina
Dr. Renato Dabormida, Universidad de Génova, Italia
Dr. Tulio Rosembuj, Universidad de Barcelona (Q.E.P.D.), España
Dr. Alejandro Martínez Charterina, Universidad de Deusto, España
Dr. Javier Divar Garteiz-Aurrecoa, Universidad de Deusto, España

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

Coordinación: Dra. Vega María Arnáez Arce, Universidad de Deusto, España
Dr. Enrique Gadea, Universidad de Deusto, España
Dr. Alberto Atxabal, Universidad de Deusto, España
Dr. Santiago Larrazabal Basáñez, Universidad de Deusto, España
Dr. Dante Cracogna, Universidad de Buenos Aires, Argentina
Dra. Roxana Sánchez Boza, Universidad Nacional de San José de Costa Rica, Costa Rica
Dra. Martha Izquierdo, Universidad Autónoma del Estado de México, 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 Idiakez, Universidad de Deusto, España
Dra. Josune López Rodríguez, Universidad de Deusto, España
Dr. Gonzalo Martínez Etxeberria, Universidad de Deusto, España

Página web de la Asociación:

www.aidc.deusto.es

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

Director
Alberto Atxabal Rada (Universidad de Deusto, España)

Director adjunto:
Enrique Gadea Soler (Universidad de Deusto, España)

Consejo de redacción
Fernando Sacristán Bergia (Universidad Rey Juan Carlos, España)
Carlos Vargas Vasserot (Universidad de Almería, España)
Martha E. Izquierdo (Universidad Autónoma del Estado de México, México)
Eba Gaminde Egia (Universidad de Deusto, España)
Roxana Sánchez Boza (Universidad Nacional de San José de Costa Rica, Costa Rica)
José Eduardo Miranda (UNIALFA, Brasil)
Orisel Hernández Aguilar (Universidad de Pinar del Río, Cuba)

Consejo Asesor Internacional
Dante Cracogna (Universidad de Buenos Aires, Argentina)
Renato Dabormida (Universidad de Génova, Italia)
Lenio Streck (Universidad de Unisinos, Brasil)
Vega María Arnáez Arce (Universidad de Deusto, España)
Orestes Rodríguez Musa (Universidad de Pinar del Río, Cuba)
José Luis Monzón (CIRIEC— España)
Santiago Larrazabal Basáñez (Univesidad de Deusto, España)
Francisco Javier Arrieta Idiakez (Univesidad de Deusto, España)
Hagen Henrÿ (Universidad de Helsinki, Finlandia)
Aitor Bengoetxea Alkorta (EHU-Universidad del País Vasco, España)
Deolinda A. Meira (Instituto Politécnico do Porto, Portugal)
Antonio Fici (Universidad de Molise, Italia)
Francisco José Martínez Segovia (Universidad de Castilla-La Mancha, España)
Alfredo Muñoz García (Universidad Complutense de Madrid, España)
Gemma Fajardo García (Universidad de Valencia, España)
Isabel Tur Vilas (Universidad de Barcelona, España)
Javier Divar Garteiz-aurrecoa (Universidad de Deusto, España)
Alejandro Martínez Charterina (Universidad de Deusto, España)
Saioa Arando Lasagabaster (Universidad de Mondragón, España)
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)
Héctor Sergio Reyes Lavega (Universidad de la República de Uruguay, Uruguay)
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)

Dirección postal:
Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Apartado 1
48080 Bilbao
Tfno.: 944 139 000 ext. 2495
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

© Universidad de Deusto
Apartado 1 — 48080 Bilbao, España
e-mail: publicaciones@deusto.es

ISSN: 1134-993X
ISSN-e: 2386-4893
Depósito legal: BI 568-95

Impreso en España/Printed in Spain

Derechos de autores/as y Acceso Abierto

Se recomienda a las personas autoras que lean atentamente sus derechos. Creemos que este enfoque garantiza un acuerdo justo para ambas partes. Estas instrucciones se leen conjuntamente con el Código Ético y las Directrices para autores/as de la revista «Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (BAIDC)».

Los/las autores/as, mediante la entrega de sus manuscritos al **Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (BAIDC)**, aceptan las condiciones que se detallan a continuación sobre derechos de autores/as y se comprometen a cumplirlas. No firman ningún documento de cesión de derechos con **la Editorial (Universidad de Deusto)**.

1. Autoría

La persona autora debe ser la única creadora de la obra o debe actuar legalmente en nombre y con el pleno acuerdo de todos/as los/las autores/as, asegurando que quienes hayan contribuido de forma significativa sean citados como coautores/as.

Los/las autores/as garantizan que su trabajo es original; que no ha sido publicado en cualquier forma anteriormente; que no se está preparando su publicación en otra parte; que su envío y publicación no violan el Código Ético de BAIDC, ni los códigos de conducta, leyes o derechos de cualquier tercero.

Copyright and Open Access

The authors are advised to read their rights carefully. We believe this approach ensures a fair agreement for both parties. These instructions should be read in conjunction with the Ethical Guidelines and the Author Guidelines of the journal «Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (BAIDC)».

By submitting their manuscripts to **Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo (BAIDC),** the authors accept the terms and conditions set out below regarding copyright and undertake to comply with them. They do not sign any document transferring rights to **the Publisher (University of Deusto)**.

1. Authorship

The author must be the sole creator of the work or must act legally on behalf of and with the full consent of all the authors, ensuring that those who have made a significant contribution are cited as co-authors.

The authors warrant that their work is original; that it has not been previously published in any form; that it is not currently being prepared for publication elsewhere; and that its submission and publication do not breach the BAIDC's Ethical Guidelines, nor the codes of conduct, laws or rights of any third party.

2. Derechos de autores/as y explotación

Cuando los/las autores/as envían un artículo para su revisión y publicación, aceptan que el artículo se publique bajo la licencia **Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0**. En concreto, permiten a la Editorial (Universidad de Deusto) editar y maquetar el artículo, que se incluirá en un próximo número y se distribuirá en cualquier medio online y offline, ahora conocido o desarrollado en el futuro, que la Editorial considere necesario para promocionar el artículo, los/las autores/as y la revista.

a) **Los/las autores/as conservan los derechos de propiedad intelectual sobre su obra, pero conceden a la Editorial (Universidad de Deusto) el derecho exclusivo libre de pago o gratuito de primera publicación, de explotación y sublicencia** de la obra en todo el mundo, en todas las formas y medios de expresión, para fines de información, difusión, divulgación, educación e investigación, incluida su inclusión en las bases de datos en las que la revista está indexada y en el repositorio institucional de la Universidad de Deusto.

b) Los/las autores/as **retienen el derecho a presentar, exhibir, distribuir, desarrollar y publicar** su trabajo para progresar en su carrera científica con la debida anotación de su publicación original en BAIDC. En este sentido, pueden disponer de su artículo para su archivo en repositorios o en páginas web personales, así como utilizar copias para fines docentes o como base para

2. Copyright and Exploitation Rights

When the authors submit an article for review and publication, they agree that the article will be published under the **Creative Commons CC BY-NC-ND 4.0** licence. Specifically, they grant the Publisher (University of Deusto) permission to edit and format the article, which will be included in a forthcoming issue and distributed via any online or offline medium, whether currently known or developed in the future, that the Publisher deems necessary to promote the article, the authors and the journal.

a) **The authors retain the intellectual property rights to their work, but grant the Publisher (University of Deusto) the exclusive, royalty-free right to first publish, exploit and sub-license** the work worldwide, in all forms and media, for the purposes of information, dissemination, public outreach, education and research, including its inclusion in the databases in which the journal is indexed and in the institutional repository of the University of Deusto.

b) The authors **retain the right to present, display, distribute, adapt and publish** their work in order to further their academic careers, provided they give due credit to their original publication in BAIDC. In this regard, they may make their article available for archiving in repositories or on personal websites, as well as use copies for teaching purposes or as a basis for future research, pro-

futuras investigaciones, con la referencia o anotación debida a la fuente original.

Asimismo, pueden publicar el trabajo posteriormente en otros medios o revistas, siempre que se indique claramente en la primera nota a pie de página que el trabajo fue publicado originalmente en BAIDC (incluyendo número, año, páginas y DOI), y de una manera que no sugiera el respaldo de la Revista y/o de la Editorial (Universidad de Deusto) a dicha publicación posterior o a otros medios o revistas en las que se haga dicha ulterior publicación.

c) Los/las autores/as garantizan que no se han otorgado ni se otorgarán permisos, autorizaciones o licencias de cualquier tipo que puedan violar los derechos otorgados a la Editorial.

3. Aviso legal

La responsabilidad sobre el contenido de los trabajos publicados recae exclusivamente en los/las autores/as. Asimismo, estos asumen el compromiso de obtener los permisos necesarios para la reproducción de cualquier texto, material o ilustración proveniente de terceros. En consecuencia, serán las únicas personas responsables ante posibles denuncias por plagio o infracción de derechos de propiedad intelectual.

El acceso al contenido de **BAIDC** es gratuito bajo nuestra política de **acceso abierto**. No obstante, de acuerdo con la licencia **CC BY-NC-ND 4.0**, se debe citar siempre a los/las autores/as de los

vided they give due credit to the original source.

Furthermore, they may subsequently publish the work in other media or journals, provided that the first footnote clearly states that the work was originally published in BAIDC (including the issue number, year, page numbers and DOI), and in a manner that does not suggest that the Journal and/or the Publisher (University of Deusto) endorses such subsequent publication or the other media or journals in which it appears.

c) The authors warrant that no permissions, authorisations or licences of any kind have been or will be granted that might infringe the rights granted to the Publisher.

3. Legal notice

Responsibility for the content of published works lies solely with the authors. Furthermore, they undertake to obtain the necessary permissions for the reproduction of any text, material or illustration sourced from third parties. Consequently, they shall be solely liable for any claims of plagiarism or infringement of intellectual property rights.

Access to **BAIDC** content is free of charge under our **open access** policy. However, in accordance with the **CC BY-NC-ND 4.0** licence, the authors of the articles must always be cited; both commercial use of

artículos; tanto los usos comerciales de los artículos, como cualquier modificación, alteración, adaptación o traducción de la obra (obras derivadas) que se pretenda distribuir requerirá el permiso expreso previo por escrito de quien sea titular de los derechos.

the articles and any modification, alteration, adaptation or translation of the work (derivative works) intended for distribution will require the express prior written permission of the rights holder.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

No. 69/2026

DOI: https://doi.org/10.18543/baidc692026

Facultad de Derecho
Universidad de Deusto
Bilbao 2026

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

No. 69/2026

DOI: https://doi.org/10.18543/baidc692026

Sumario

I. **Presentación de la AIDC** 17

II. **Artículos**

1. La posición del socio ante la sociedad cooperativa (caso México)
   The Position of the Member in the Cooperative. The Case of Mexico
   Martha Elba Izquierdo Muciño 25
2. Los derechos de acceder y de salir de las cooperativas. Valoración sobre su actual regulación en Cuba
   The rights to join and leave cooperatives. An assessment of their current regulation in Cuba
   Orestes Rodríguez Musa y Orisel Hernández Aguilar 53
3. Digitalización y cooperativas: una forma de innovación
   Digitalization and cooperatives. A form of innovation
   María del Pilar Galeote Múñoz 77
4. Descalificación de Sociedades Cooperativas
   Disqualification of Cooperative Societies
   Rosario Cañabate Pozo 107
5. Digitalization of Cooperative Governance in Indonesia: Legal Adaptation to Electronic General Meetings and Electronic Voting
   Digitalización de la gobernanza cooperativa en Indonesia: adaptación jurídica a las asambleas generales electrónicas y al voto electrónico
   Ikhsan Lubis 147

6. The Moderation of the Hybrid Function of the Cooperative in the Relationship between Structuring Organizations and Intercooperation
La moderación de la función híbrida de la cooperativa en la relación entre organizaciones estructurantes e intercooperación
Pedro Henrique Rodrigues de Sousa, Edgar Reyes Junior y Víctor del Corte Lora 165

7. Cooperativas y responsabilidad social empresarial: convergencia entre principios empresariales y valores sociales
Cooperatives and corporate social responsibility: convergence between business principles and social values
María del Pino Domínguez Cabrera 195

8. El cooperativismo como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral de las personas con Trastorno del Espectro Autista: implicaciones socioeducativas en el marco del Derecho español y la contratación pública
Cooperativism as a Legal Instrument for the Socio-Labour Inclusion of Individuals with Autism Spectrum Disorder: Socio-Educational Implications within the Framework of Spanish Law and Public Procurement
José Jesús Sánchez Amate y Antonio Luque de la Rosa 225

9. Las asociaciones públicas y privadas de fieles como formas premodernas de organización participativa: aportaciones del Derecho canónico al Derecho cooperativo contemporáneo
Public and Private Associations of the Faithful as Pre-Modern Forms of Participatory Organisation: Contributions of Canon Law to Contemporary Cooperative Law
Néstor Soler Del Toro 255

10. Factoraje internacional y justicia financiera: una vía para fortalecer a las cooperativas cafetaleras de Honduras
International factoring and financial justice: a way to strengthen coffee cooperatives in Honduras
Marcos Alexis Duarte Tercero y Amalia Patricia Cobos Campos 285

11. Cooperativismo e bioeconomia na Amazônia: oportunidades e desafios frente aos impactos ecológicos e socioambientais das cooperativas amazónicas
Cooperativism and Bioeconomy in the Amazon: Opportunities and Challenges Regarding the Ecological and Socio-environmental Impacts of Amazonian Cooperatives
Lindomar de Jesus de Sousa Silva, Aldecy José Garcia de Moraes, José Olenilson Costa Pinheiro, Rose da Silva Monteiro Moraes y Alessandro Carvalho dos Santos 305

12. Comentario jurídico sobre el nuevo Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi, aprobado por el Decreto 227/2025, de 25 de noviembre, con relación a sus novedades respecto a su predecesor
Legal analysis of the new Regulation of the Basque Cooperatives Act, approved by Decree 227/2025 of November 25, regarding its key developments compared to its predecessor
Asier Sanz García 353

13. The potential of the social economy and taxation to address challenges facing the maritime and fisheries sector in the Basque Country
El potencial de la economía social y la fiscalidad para abordar los retos del sector marítimo y pesquero en el País Vasco
Edriga Aranburu Agirre 387

14. Public promotion of employment for people with disabilities: from access to the civil service to the promotion of their inclusion in cooperative societies and social economy enterprises
Promoción pública del empleo para personas con discapacidad: desde el acceso a la función pública hasta el fomento de su inclusión en sociedades cooperativas y empresas de economía social
Vega María Arnáez Arce 415

15. The tax treatment of transactions between cooperatives and their members
El régimen tributario de las operaciones entre la persona socia y la cooperativa
Alberto Atxabal Rada 447

Congreso sobre «La posición de la persona socia ante la sociedad cooperativa» 479

III. **Listado de miembros de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo** 483

Normas de publicación 497

Código ético 498

Relación de evaluadores 501

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. **Realizaciones**[1]

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.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 19-20
https://www.baidc.deusto.es

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

Founded on 28th of February 1989

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

I. **Objectives**

— To promote the progress of legal studies related to cooperatives.

— To tend to the improvement of cooperative legislation in te different countries.

— To spread the studies and advances done in the subject.

— To serve as a link for the exchange of information and experiences among specialists in the subject.

— Keep up contacts with international cooperative bodies and organizations, with the aim of supporting initiatives related to Cooperative Law.

— To offer support to academic and investigation activities on subjects of the speciality.

II. **Realizations**[1]

In order to achieve is 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 counties.

— 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.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 21-22
https://www.baidc.deusto.es

II
Artículos

La posición del socio ante la sociedad cooperativa (caso México)

(The Position of the Member in the Cooperative. The Case of Mexico)

Martha Elba Izquierdo Muciño[1]
Universidad Autónoma del Estado de México (México)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530

Recibido: 23.05.2026
Aceptado: 31.07.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: 1. Introducción. 2. El socio ante el número de miembros. 3. El socio ante la disposición del capital. 4. El socio ante el reparto de reservas. 5. El socio ante la participación de personas extrañas. 6. El socio ante el relajamiento de algunas normas. 7. El socio ante la educación. 8. El socio ante la agrupación entre cooperativas.

Summary: 1. Introduction. 2. The member and the number of members. 3. The member and capital allocation. 4. The member and the distribution of reserves. 5. The member and the participation of non-members. 6. The member and the relaxation of certain rules. 7. The member and education. 8. The member and inter-cooperative groupings.

Resumen: Las cooperativas son organizaciones y se basan en la colaboración y en el trabajo conjunto de sus miembros para alcanzar objetivos comunes, por tanto, los socios son fundamentales para el buen funcionamiento y desarrollo de las mismas, toda vez que aportan capital trabajo o ambos. Sin embargo, se observa que a través del tiempo muchas de las ventajas que los socios tenían, se han ido debilitando por tanto es necesario conocer en donde están esas debilidades para poder superarlas.

Palabras clave: Cooperativa mexicana; Socios cooperativos; Ventajas y desventajas.

Abstract: Cooperatives are organizations and are based on the collaboration and joint work of their members to achieve common goals; therefore, the members are fundamental for the proper functioning and development of the cooperatives, since they contribute capital, labor, or both. However, it is

[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

observed that over time many of the advantages that the members had have weakened, and therefore it is necessary to know where these weaknesses are in order to overcome them.

Keywords: Mexican cooperative; Cooperative members; Advantages and disadvantages.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

1. **Introducción**

Las cooperativas son organizaciones que se basan en la colaboración y en el trabajo conjunto de sus miembros, para alcanzar objetivos comunes, por tanto los socios son fundamentales para el buen funcionamiento y desarrollo de las mismas, toda vez que aportan capital, trabajo o ambos.

Los socios además tienen la responsabilidad de cumplir con las obligaciones que se encuentran establecidas en los estatutos de las cooperativas, los cuales pueden variar, dependiendo del tipo de cooperativas de que se trate.

Las principales responsabilidades son:

La participación en la toma de decisiones y en las actividades de la cooperativa, teniendo por tanto la obligación de asistir a todas y c/u de las reuniones y votar en las decisiones que se tomen.

Colaborar en el funcionamiento general de las cooperativas. Además, los socios tienen la obligación de realizar aportaciones económicas a la cooperativa, ya sea en forma de cuotas periódicas o mediante la compra de acciones lo cual es fundamental para el desarrollo de la cooperativa.

Están obligados a cumplir las normas y disposiciones establecidas en los estatutos de las cooperativas, lo que significa el respeto a los derechos y deberes de los demás socios, así como acatar los acuerdos tomados colectivamente.

Responsabilidad limitada, lo cual significa que su responsabilidad se limita al monto de sus aportaciones a efecto de protegerlos frente a posibles pérdidas.

Por otra parte, tienen el derecho de exigir transparencia en las cuestiones financieras y administrativas de las cooperativas, lo cual queda a cargo de los directivos de la empresa.

Los socios cuentan también con una serie de beneficios, pues al participar en la toma de decisiones tienen oportunidad de influir en el rumbo y desarrollo de la empresa.

Tienen el derecho de expresar sus opiniones, de votar y ser elegidos para formar parte de los órganos de gobierno de la cooperativa, lo cual le permite influir en las políticas y estrategias de la organización, de acuerdo con los principios cooperativos de autogestión y democracia.

Otro de los beneficios es que las ganancias se distribuyen equitativamente entre los socios de acuerdo a su participación en la cooperativa.

Tienen el derecho de recibir formación y educación relacionada con la actividad de la cooperativa.

Asimismo, tienen derecho a la adquisición de bienes y servicios a precios más competitivos, así como a la obtención de créditos en condiciones más favorables.

Se desarrolla un fuerte sentido de pertenencia, lo que significa poder sentirse como una parte activa de una comunidad solidaria y comprometida[2]

En nuestro país la Ley General de Sociedades Cooperativas (LGSC) establece los requisitos que deben cumplirse para la constitución de una cooperativa, como son:

Contar con un mínimo de cinco socios

Tener un objeto social que permita la realización de actividades económicas

Contar con un capital social que será determinado por la asamblea general de socios, entre otras cosas más.[3]

En términos generales puede decirse que el potencial del que disponen estas empresas para contribuir al alivio de la pobreza mediante la creación de empleo, ha sido ampliamente reconocido por Naciones Unidas, con una mayor eficacia incluso que las empresas públicas o privadas. Este reconocimiento se hizo público al declarar en 1995 que el día Internacional de las Cooperativas debía ser celebrado por los gobiernos anualmente en celebración con sus Movimientos Cooperativos Nacionales.[4]

En 1996 la Organización de Naciones Unidas al celebrar «el año para la erradicación de la pobreza», una vez más llama la atención de los gobiernos en cuanto a la considerable contribución de las cooperativas para la reducción de la pobreza.

La Alianza Cooperativa Internacional apela a sus más de 800 millones de miembros de base y a las empresas y organizaciones cooperativas a nivel local, regional y nacional para que dediquen sus esfuerzos a la promoción de nuevas cooperativas, así mismo exhorta a sus miembros especializados en los sectores de salud, agricultura, banca, energía, pesca, vivienda, etc., para que trabajen conjuntamente en la construcción de un movimiento fuerte y unido, capaz de contribuir para que el mundo del mañana sea un lugar mejor para las futuras generaciones.

---

[2] https:www.byronvargas.com/web/que-es-un-socio-de-una-cooperativa. Consultado 14-mayo 2026

[3] Artículos 11-36 de la Ley General de Sociedades Cooperativas. México. Edit. Porrúa 2020

[4] Organización de Naciones Unidas 1995. Año internacional para eliminar la pobreza

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

2. **El socio cooperativo ante la reducción del número de miembros**

Una RECONOCIDA ESCRITORA Alicia Kaplan, sostiene que una tendencia generalizada, de todo el mundo, ha sido el reducir el número mínimo de personas que se requieren para la constitución y funcionamiento de las cooperativas.

Considera que se debe tomar en consideración que este tipo de organizaciones se propone suplir la debilidad individual mediante la fuerza del número, puesto que no debemos olvidar que las cooperativas asociaron tradicionalmente a un considerable grupo de personas siendo de preferencia el mínimo de 10. Este número se redujo posteriormente y la mayor parte de las legislaciones adoptó el número de 7 personas como mínimo, sin embargo en los últimos tiempos este número siguió reduciéndose de 5 a 4 y aún 3 miembros.[5]

Diversos han sido los motivos que se arguyeron para estos cambios, entre ellos el deseo de facilitar el uso de la forma cooperativa al mayor número de asociaciones y empresas constituidas con pocos miembros, destacándose la voluntad de eliminar un poco el desempleo mediante pequeñas empresas constituidas como cooperativas de trabajo con el reducido número de empleados u obreros provenientes tanto de empresas privadas que enfrentaban dificultades como de empresas públicas que el gobierno empezó a privatizar.

Si bien el reducido número de miembros en algunos casos tendría su razón de ser como en el caso de la creación de federaciones o confederaciones de cooperativas, por el contrario la aceptación generalizada e indiscriminada de cooperativas integradas por un reducido número de miembros puede llevar a la desvirtuación de su naturaleza y a la negación de sus caracteres específicos, pues debe recordarse que para que las cooperativas puedan desempeñarse exitosamente frente a otro tipo de empresas deberá considerarse la asociación de voluntades, esfuerzos y recursos de grupos constituidos por una cantidad de personas con necesidades comunes, que a través de la unión compensan su debilidad individual y organizan empresas comunes con valores éticos a diferencia de las demás empresas.

La mencionada autora Alicia Kaplan se pregunta si ¿Es posible aplicar estos valores a empresas cooperativas que tienen escasos 5 y hasta 3 miembros, como en la ley española aprobada en 1999. Si nos basamos exclusivamente en los principios cooperativos, aprobados por la

[5] Kaplan de Drimer, Alicia. Mutaciones estructurales en las cooperativas. España. MINISTERIO DEL TRABAJO Y ASUNTOS SOCIALES Y DIRECCIÓN GENERAL DE FOMENTO A LA ECONOMÍA SOCIAL. Edit. CIRIEC 1997. Págs. 73.

Alianza Cooperativa Internacional (ACI) la respuesta es no; por otra parte las consecuencias a las que nos puede llevar la negación de los caracteres cooperativos se evidencia al advertir algunas disposiciones sobre las llamadas «cooperativas simplificadas», en las que se autoriza reducir el número de socios previsto por la respectiva legislación hasta llegar a ser unipersonal, lo cual resulta absurdo.[6]

En México, la ley vigente redujo el Número de socios de diez a cinco, estableciendo que bastaba este número para constituir una sociedad cooperativa.

Se advierte que originalmente en los preceptos cooperativos del Código de Comercio de 1889-1890 existió confusión con respecto a la Sociedad Anónima, el artículo primero de dicho precepto establecía:

Artículo 238.— *La Sociedad Cooperativa es aquella que por su propia naturaleza se compone de socios, cuyo número de capital son variables.*

Por su parte la Ley General de Cooperativas de 1927 contenía algunos preceptos que hablaban del número de personas para constituir una sociedad cooperativa como son:

Artículo 26.— *Bastarán 10 agricultores accionistas para que pueda constituirse una Cooperativa Agrícola Local.*

Artículo 37.— *Bastarán 15 trabajadores industriales de la misma industria o de industrias conexas para que pueda constituirse una Cooperativa Industrial Local*.

Esta ley hablaba de Cooperativas Agrícolas, Industriales y de Consumo, y fue muy progresista al autorizar objetivos múltiples, sin embargo, contradecía a los fines mismos del Cooperativismo, durando pocos años.

Por su parte, la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1933 en su artículo 2.º fracción 4.ª menciona: *Ninguna Sociedad Cooperativa podrá funcionar con un número de miembros inferior a diez.*

La Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938 a su vez menciona en el artículo 1.º: *Son Sociedades Cooperativas aquellas que reúnan las siguientes condiciones:*

Fracción III: *Funcionar con un número de socios nunca inferior a 10.*

En cambio, la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994, modifica el número de socios al mencionar en su artículo 11:

Fracción V: *Se integrará con un número mínimo de cinco socios*.

A continuación se presenta el siguiente cuadro:

[6] Ídem

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

Cuadro N.º 1

Código de comercio 1889-1990	Ley General de Sociedades Cooperativas 1927	Ley General de Sociedades Cooperativas 1933	Ley General de Sociedades Cooperativas 1938	Ley General de Sociedades Cooperativas 1994
Artículo 238	Artículo 26 Artículo 37	Artículo 2.º F IV	Artículo 1.º F III	Artículo 11 F V
N.º de socios variable.	Diez a quince Socios.	Diez socios	Diez socios	Cinco socios

Fuente: Elaboración propia.

> Como hemos mencionado este problema repercute en el espíritu cooperativista de ayuda mutua que tenía como finalidad suplir la debilidad individual con el número, además no fue nada favorable para el movimiento cooperativo, pues según el informe de la Comisión de Fomento Cooperativo que proponía el proyecto de reforma 2000, menciona que algunas personas aprovecharon esa ventaja para formar figuras asociativas, convirtiéndolas en negocio de unos cuantos e incluso defraudando a sus propios socios en varias ocasiones sobre todo en las cooperativas dedicadas a las actividades de ahorro y préstamo.

De igual forma puede decirse de las cooperativas de productores quienes únicamente con cinco socios, se limitan a aportar el capital a los medios de producción, percibiendo los excedentes que genera la cooperativa, y para crecer simplemente se contrata a trabajadores.

Esta situación contradice unas de las finalidades del cooperativismo que es evitar en lo posible el trabajo personal subordinado pues conforme a los principios del cooperativismo una de las finalidades de este tipo de empresas es que los propios trabajadores sean los dueños de la misma y que los medios de producción sean propiedad social, ya que con ello se evita la subordinación y la distribución inequitativa.[7]

Por lo anterior resulta evidente a todas luces que la empresa cooperativa mexicana al igual que muchas empresas en el mundo está sufriendo algunos cambios en sus valores fundamentales lo cual va en contra del espíritu cooperativista

[7] Izquierdo, Martha. La naturaleza de las empresas cooperativas en México. Tesis Doctoral. Universidad Nacional Autónoma de México. 2003 pág. 280

3. **El socio ante las disposiciones del capital**

Bajo este rubro considera la citada autora que el compromiso de disponer de recursos financieros para el cumplimiento de sus objetivos, las cooperativas contaron tradicionalmente con aportes económicos realizados por sus miembros, de tal suerte que los socios tenían el triple carácter; de propietarios, encargados de la administración y utilizadores de los servicios de dichas empresas.

Asimismo, se respetaron siempre los principios cooperativos al reconocer a cada miembro un solo voto en las cooperativas primarias, cualquiera que fuera el monto de sus aportaciones, asimismo se estableció que los excedentes, solo podrían distribuirse entre los miembros en proporción a sus respectivas operaciones con la empresa.

Las disposiciones legislativas o estatutarias relacionadas con las aportaciones de los miembros se establecieron siempre bajo los principios cooperativos de igualdad, equidad y solidaridad, no obstante ello se observa que actualmente las necesidades financieras que han experimentado las empresas cooperativas en los últimos años, las han inducido a aceptar aportes financieros que las apartan de los rasgos tradicionales, pues existe cierta renuncia a la igualdad de derechos y deberes de los titulares de las acciones cuando se autoriza la emisión de acciones sin derecho a voto o bajo ciertas condiciones especiales.[8]

Por otra parte, existe renuncia al sistema tradicional de distribución de excedentes en proporción en las actividades realizadas por cada socio con su cooperativa cuando se autoriza a estos a distribuir hasta la mitad de sus excedentes sobre la base del capital accionario de los miembros y finalmente existe renuncia del concepto tradicional de propiedad de administración y de utilización de la cooperativa cuando se admiten miembros inversores no usuarios.

A mayor abundamiento existen datos que nos demuestran que un considerable número de países ha aceptado la existencia de un nuevo tipo de socios: los miembros inversores no usuarios que coinciden con las siglas en inglés N.U.I.M. o en español M.I.N.U., se tratan de inversores que no están en disposición de usar los servicios que prestan las cooperativas y simplemente invierten ventajosamente en ellos sus recursos financieros.

De hecho, se observa que este tipo de inversores han logrado facultades de miembros sin derecho al voto o bien han pasado en algunos países a disponer de un considerable parte de votos de las asam-

[8] Kaplan de Drimer, Alicia *op. cit.* Pág. 79

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

bleas, así como a disponer de crecientes poderes de administración en estas empresas.

Esta situación obviamente rompe con los principios cooperativos de igualdad, equidad, solidaridad, pues como hemos mencionado estos se fundan en el esfuerzo propio y en la ayuda mutua de los mismos socios, utilizando la prestación de los servicios para satisfacer las necesidades de todos y cada uno de sus miembros.

Existe otra contradicción a estos principios de carácter cooperativo dada la distribución de excedentes en proporción con las operaciones de los miembros y de no otorgar ventajas o privilegios a los socios y mucho menos a parte del capital. La posibilidad de que los miembros inversores no usuarios conduzca a la preeminencia de actos sobre los demás socios de la empresa.[9]

Dada la creciente tendencia del aumento de poderes de los gerentes y administradores que se registran en muchas cooperativas se podría complicar aún más con la alianza de inversores no usuarios.

En México, ley actual a diferencia de las anteriores leyes que han existido en lugar de declarar que las sociedades no fueran lucrativas o especulativas, la Ley General de Sociedades Cooperativas estimó conveniente dejarse manejar sin limitar su participación con respecto a otras figuras especialmente por lo que toca a sus oportunidades de acumulación y desarrollo. Asimismo, se estimó conveniente que pudieran participar en todos los campos de la economía, esto es: que se desarrollan por completo, sin limitaciones en la totalidad del ciclo económico y que tuvieran acceso al financiamiento con respaldo de fondos de garantía.[10]

En efecto, los preceptos del Código de Comercio de 1889, como ya se ha mencionado, confundían a la Empresa Cooperativa con la Sociedad Anónima, pues la manejaba en forma similar.

Por su parte, la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1927 las clasificaba conforme a los artículos 7 y 13 en Sociedades Cooperativas Agrícolas, y en Sociedades Cooperativas Industriales, las cuales podían desarrollar las siguientes actividades:

> ...de crédito, de producción, de trabajo, de seguro, de construcción, de transporte, de venta en común y de compraventa en común y las Cooperativas de Consumo podían desarrollar exclusivamente actividades de Crédito, de venta en común y de venta a sus accionistas

[9] Ídem

[10] Izquierdo, Martha *op. cit.* Pág. 283

En la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1933 en art. 5.º clasificaba a las Empresas Cooperativas en tres clases: Consumidores de productores y mixtas, asignándoles las siguientes actividades:

> ...De consumidores, las Cooperativas cuyos miembros se asocien con objeto de tener en común bienes o servicios para ellos, sus hogares o sus negocios (Art. 6 LGSC).

De productores, las Cooperativas cuyos miembros se asocien con objeto de trabajar en común en la producción de bienes o en la prestación de servicios para el público (Art. 7 LGSC).

Mixta, son las Cooperativas que tenían como objeto toda finalidad accesoria o complementaria del propósito principal para el que fueran constituidas (Art. 8LGSC.)

Finalmente, el Artículo 9 menciona que las Sociedades Cooperativas podrían realizar secciones especiales de ahorro, crédito y de previsión social.

La diferencia que se observa con la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938 respecto a las demás leyes radica en la clasificación que adoptaron como fue de: Productores, de Consumidores, de Intervención Oficial y de Participación Estatal.

El artículo 1.º de la citada Ley menciona que son Sociedades Cooperativas aquellas que no persigan fines de lucro.

Asimismo, menciona que las Empresas Cooperativas no podrán desarrollar actividades distintas a aquellas para las que están legalmente autorizadas, que por tanto su denominación no podrá sugerir un cambio de operación mayor a aquel que haya sido previamente autorizado (Art. 8 LGSC).

En cambio, la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994 menciona que se podrán dedicar libremente a cualquier actividad económica lícita (Art. 8 LGSC).

Su forma de clasificación es: De consumidores de bienes y/o servicios, y de Productores de bienes y/o servicios (Art. 21 LGSC) y de Ahorro y préstamo.

Dicha ley menciona entre otras cosas que podrán emitirse certificados de aportación para capital de riesgo por tiempo determinado (Art. 63 LGSC). Asimismo, menciona que la Secretaría de Hacienda y Crédito Público deberá de común acuerdo con el Consejo Superior del Cooperativismo, con las Confederaciones, Federaciones y Uniones, constituir los fondos de garantía de origen federal, que apoyarán a las sociedades cooperativas, en su acceso al crédito, mediante el otorgamiento de garantías que cubran el riesgo del proyecto de inversión...(art. 94 LGSC)

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

A continuación, se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro N.º 2

Ley General de Sociedades Cooperativas 1927	Ley General de Sociedades Cooperativas 1933	Ley General de Sociedades Cooperativas 1938	Ley General de Sociedades Cooperativas 1994
Artículo 13 F VII, Artículo 19 F I	Artículos 5, 6, 7, 8, 9	Artículo 1.º F VI, Artículo 8	Artículos 13 F VII, 21, 63, 64
Pueden dedicarse sólo a las actividades designadas.	Pueden dedicarse sólo a las actividades designadas	Pueden dedicarse sólo a las actividades designadas.	Pueden dedicarse a cualquier actividad siendo lícita.
		No persiguen fines de lucro	Tienen acceso al financiamiento con respaldo de capital de riesgo.

Fuente: elaboración propia.

Respecto a este punto simplemente se hace necesario acordar el peligro de renuncia a la igualdad de derechos y deberes de los titulares de las acciones, así como a la renuncia al sistema tradicional de excedentes en proporción a las operaciones realizadas por cada socio y a la renuncia al concepto tradicional del significado de propiedad cooperativa, la administración y la utilización de los servicios de la cooperativa, especialmente cuando se admitió a miembros que en la doctrina se les ha denominado «MINU» (miembros inversionistas no usuarios) como se ha señalado anteriormente.[11]

> Lo anterior en virtud de que esta situación podría traer consigo una evidente contradicción con los valores cooperativos de igualdad, equidad, solidaridad, esfuerzo propio, ayuda mutua, etc., ya que puede existir una desventaja en la distribución de los excedentes en proporción con las operaciones de los socios y las posibles ventajas del capital.

[11] Ídem

4. **El socio ante el reparto de reservas**

Respecto a los derechos de los socios sobre las reservas cooperativas la citada autora sostiene que en los casos de retiro voluntario de alguna de ellos o en el caso de liquidación y disolución de la entidad tradicionalmente se aplica de la siguiente manera:

a) Las disposiciones legales o reglamentarias vigentes en algunos países tuvieron el carácter irrepartible de esas reservas. Se determinó sólo para aquellos socios que no hubieran aportado sumas suplementarias para las reservas cooperativas existentes al momento de su retiro y en el caso de su disolución y liquidación de la entidad cooperativa, se estableció que una vez que fuera devuelto el valor nominal de las acciones cooperativas integradas y satisfechas las deudas y otras obligaciones de la entidad, podría darse un destino desinteresado a las reservas constituidas.
b) En otros países por el contrario se admitió que los miembros que se retirarán individualmente de la entidad, podrían recibir la parte que le correspondía de las reservas existentes, reconociéndoles derechos en algunos casos sobre el total de las reservas no obligatorias. Asimismo, se estableció que el remanente total de esas reservas debía distribuirse de la manera más equitativa posible entre los miembros existentes al momento de la disolución y liquidación de la entidad sobre todo en los países en donde las cooperativas no gozaban de excepciones o ventajas fiscales aun cuando se reconoció que tal distribución de reservas no era nada común.

Como es de observarse estas dos prácticas acentuaban la posibilidad de que:

I. Se requirieran sumas adicionales a los nuevos miembros de acuerdo con las reservas cooperativas de los últimos años.
II. Se reconociera la prioridad a los inversores (fueran o no miembros de la sociedad) en caso de disolución y liquidación de la cooperativa, por sobre los derechos de los socios usuarios de la cooperativa.
III. Se destinará el saldo de las operaciones de revalúo del capital de las cooperativas tanto a las reservas de la entidad como a la recapitalización de sus miembros.

De tal suerte que los cambios introducidos resultaban benéficos para los intereses económicos y financieros de las personas involucradas en las cooperativas, pero por otra parte se minimizaban los caracteres sociales

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

y solidarios del sistema destacando aquellos intereses pecuniarios individuales por sobre todo los intereses comunes de los socios, dando prioridad a los derechos de inversores no usuarios a quienes solo podían interesarles el resultado financiero de sus aportaciones, olvidando el peligro que podía significar él devalúo y adjudicación en capital a las reservas de la sociedad, lo cual podía producir la apropiación indebida por parte de algunos socios o inversores de las reservas acumuladas, reservas que significaban el esfuerzo sostenido de generaciones anteriores.

En México la Ley General de Sociedad de Cooperativas de 1927 en su apartado de beneficios sociales menciona que las Sociedades Cooperativas locales agrícolas o industriales distribuirían sus utilidades de la siguiente forma: 20% para constituir el Fondo de Reserva, 10% para distribuirse entre los consejeros de administración y vigilancia, y el 70% restante para distribuirse entre los accionistas (Art. 55 LGSC).

En la Ley General de Sociedad de Cooperativas de 1933 se menciona que de los rendimientos obtenidos se destinarán del 10 al 20% para constituir el Fondo de Reserva de la sociedad, y no menos del 20% para el Fondo de Previsión Social (Art. 2 F X LGSC).

Menciona además que dicho Fondo de Reserva es propiedad colectiva de la sociedad y es ir repartible (Art. 2 F XII LGSC).

La Ley General de Sociedad de Cooperativas de 1938 menciona que las Sociedades Cooperativas deberán constituir al menos los Fondos de Reserva y de Previsión Social (Art. 38 LGSC), que dichos fondos serán irrepartibles (Art. 39 LGSC) [12]y que el de reserva podrá ser limitado en las bases constitutivas, pero no podrá ser menor del 25% del capital social en las Cooperativas de Productores, o del 10% en las cooperativas de consumidores (Art. 40 LGSC).

Finalmente, la Ley de 1994 menciona que las Sociedades Cooperativas «podrán» constituir los Fondos de Reserva, de Previsión Social y de Educación Cooperativa (Art. 53LGSC).[13]

Que el fondo de Reserva se constituirá del 10 al 20% de los rendimientos que obtengan las sociedades cooperativas (Art. 54 LGSC).

Dicho fondo podrá ser delimitado, pero no podrá ser menor del 25% del capital social en las sociedades cooperativas de productores, y del 10% en las de consumidores. Este fondo sólo podrá ser afectado cuando lo requiera la sociedad para afrontar las pérdidas o restituir el capital de trabajo, debiendo ser reintegrado al final del ejercicio social con cargo a los rendimientos (Art. 55 LGSC).

---

[12] Kaplan de Drimer, Alicia. *Op. cit.* pág. 81

[13] Izquierdo, Martha *op. cit.* Pág. 290

Debe ser manejado por el Consejo de Administración, con la aprobación del Consejo de Vigilancia y podrá disponer de él para los fines que se ha mencionado anteriormente (Art. 56 LGSC).

A continuación, se presenta el siguiente cuadro:

Cuadro N.º 3

Ley General de Sociedad de Cooperativas 1927	Ley General de Sociedad de Cooperativas 1933	Ley General de Sociedad de Cooperativas 1938	Ley General de Sociedad de Cooperativas 1994
Artículo 55	Artículo 2 F X y XII	Artículos 38, 39, 40	Artículo 53, 54, 55, 56
Deben constituir Fondos de Reserva.	Deben constituir Fondos de Reserva	Deben constituir Fondos de Reserva	Podrán constituir Fondos de Reserva.

Fuente: elaboración propia.

En el Proyecto Cooperativo de Reformas 2000 ya citado, se menciona que la ley actual al disponer que estos fondos pueden ser «discrecionales», considera que no es conveniente esta situación, con lo cual estamos totalmente de acuerdo, ya que es importante que toda persona moral debe tener «obligatoriamente» fondos de esa naturaleza, pues el de reserva sirve como respaldo en caso de que la cooperativa sufra pérdidas y con el mismo pueda cumplir con las obligaciones contraídas.

El de previsión social también resulta de gran trascendencia, pues está destinado a prestaciones de previsión social que son indispensables, fundamentalmente en una organización en que los socios aportan su trabajo físico, estando por lo tanto expuestos a sufrir riesgos de accidentes. Y por lo que toca al fondo de educación cooperativa es esencial a fin de que se pueda brindar a cada uno de los socios, la educación y capacitación para hacerlos partícipes activos en la propia empresa. Por lo tanto es necesario adicionar el artículo 2 de la ley vigente estableciendo que las organizaciones cooperativas deben ser organizaciones sin fines de lucro aun cuando existan algunas semejanzas con la empresa privada.

Por otra parte es necesario recordar que la empresa cooperativa no percibe utilidades como las empresas privadas, mismas que son repartidas entre sus miembros en razón a los aportes al capital o se destina a la capitalización de la empresa, sino que en las empresas coopera-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

tivas, los excedentes que se obtienen no se distribuyen en relación, a los aportes de los asociados, sino que son destinados a incrementar las reservas legales, a formar fondos de beneficio social, de educación o asignando a los miembros beneficios cooperativos en proporción equitativa. En las cooperativas de consumidores es conforme al uso que los asociados hayan hecho de los servicios de la entidad, lo que significa que deberá hacerse una devolución al hacer uso de las instalaciones y en el caso de las cooperativas de productores una adición o complemento a lo inicialmente recibido por su trabajo.[14]

Como se observa el concepto de excedentes cooperativo difiere grandemente de la idea de utilidad de la empresa capitalista, pudiendo tener la posibilidad de que el excedente pueda ser repartido entre sus miembros o bien cubrir finalidades de tipo social o cultural.

Por lo anterior es necesario «evitar» en lo posible en la ley General de Sociedades Cooperativas que:

— Se requieran sumas adicionales a los nuevos miembros de acuerdo con las reservas cooperativas de los últimos años.
— Que se reconozca prioridad alguna a los inversores (sean o no sean miembros de la empresa) sobre todo en los casos de disolución y liquidación de la empresa cooperativa por sobre los derechos de los socios usuarios de los servicios de la cooperativa.
— O que se destine el saldo de las operaciones de revalúo del capital de las cooperativas tanto a reservas de la entidad, como a la capitalización de sus miembros, ya que con ello se resaltarían los intereses económicos y financieros de las personas involucradas en las cooperativas y se minimizaran los caracteres sociales y solidarios de la misma.

Lo que significa, en conclusión: que no se deben destacar los intereses pecuniarios individuales por sobre los intereses comunes, ni se debe priorizar los derechos a los inversores «no usuarios» ya que a ellos sólo puede interesarles el resultado financiero de sus operaciones, violándose con ello los principios de igualdad, equidad y solidaridad.

5. **El socio ante la participación de personas extrañas**

Frente a la legislación y práctica reiterada nos dice la citada autora Alicia Kaplan, se procuró siempre porque todas aquellas personas que

[14] Izquierdo, Martha *op. cit.* Pág. 295

satisficieran sus necesidades a través de las empresas cooperativas socioeconómicas comunes, fuesen también de acuerdo con normas igualitarias equitativas y democráticas propietarias de su capital, encargadas de su gestión y usuarios de sus servicios.

Frente a ello se observa en la práctica cierta tendencia a permitir que personas o entidades extrañas a las cooperativas participen hoy día en la organización o en el funcionamiento interno de las mismas. Ejem;

I. La admisión de personas a quienes no se aplica la tradicional norma igualitaria de «cada miembro u voto» así como la tolerada participación de miembros inversores no usuarios (M.I.N.U.).
II. La autorización para que personas no asociadas se desempeñen como miembros del consejo de administración de las cooperativas, aunque limitando su participación a cierto porcentaje del total de consejeros.
III. La autorización para que entidades no cooperativas puedan ingresar su carácter de asociados a las federaciones y confederaciones de cooperativas, esto es: a las cooperativas de grado superior, aunque limitando también su participación a cierto porcentaje del total.

Pues bien, como se ha mencionado se observa que la participación de personas o entidades dentro de las cooperativas pueden afectar el funcionamiento de ellas, dentro de sus caracteres ampliamente reconocidos como entidades constituidas con el objeto de atender sobre bases igualitarias y democráticas las necesidades más comunes de cada uno de sus miembros, por otra parte nos encontramos frente a la alternativa que sostiene la argumentación a favor de estas personas o entidades extrañas a las cooperativas como son: el argumento de las bases de financiación de las cooperativas, mayor colaboración en puestos directivos de personas sumamente capaces y el apoyo de nuevas entidades dentro de las organizaciones cooperativas de grado superior, todo esto parece estar bien, sin embargo como menciona la autora ya citada, «si se desea preservar a las entidades cooperativas como tales, es necesario procurar la búsqueda de soluciones a esos y otros importantes problemas, sin que afecten rasgos fundamentales que caracterizan su funcionamiento como entidades cooperativas».[15]

En nuestro país se observa que, conforme a la tradición cooperativa y conforme a la práctica legal, los propios socios cooperativistas eran los encargados de la administración de la empresa. Sin embargo,

[15] Kaplan de Drimer, Alicia. *Op. cit.* pág. 89

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

nuestra legislación actual menciona que personas extrañas pueden participar en la organización o en el funcionamiento interno de las mismas dentro del consejo de administración y durando en su encargo demasiado tiempo. Ocasionando con ello graves problemas.

En efecto, la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1927 menciona que el Consejo de Administración podrá estar integrado por cinco o más consejeros, que sean o no desde accionistas de Sociedades Cooperativas (Art. 65 LGSC). asimismo, menciona que su duración en ningún caso podrá ser mayor de 4 años (Art. 66 LGSC).

La Ley General de Sociedades Cooperativas de 1933 menciona que el Consejo de Administración se compondrá de un mínimo impar de miembros no mayor de nueve elegidos por mayoría de votos o por representación proporcional, pudiendo ser reelegidos (Art. 34LGSC).

La Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938 menciona que los miembros del Consejo de Administración pueden ser designados de entre sus socios o de personas no asociadas, que pueden ser elegidos en votación nominal y durando en su cargo no más de dos años (Art. 28 LGSC) y sólo podrán ser reelectos después de transcurrido igual periodo a partir del término de su ejercicio (Art. 31 LGSC).

Finalmente, la ley de 1994 menciona que el Consejo de Administración puede ser designado de entre sus socios o personas no asociadas. El nombramiento de dichas personas lo hará Asamblea General, conforme a sus bases constitutivas pudiendo durar en sus cargos hasta cinco años y ser reelectos cuando las dos terceras partes de la Asamblea General así lo apruebe (Art. 42 LGSC).

A continuación, el siguiente cuadro:

Cuadro N.º 4

Ley General de Sociedades Cooperativas 1927	Ley General de Sociedades Cooperativas 1933	Ley General de Sociedades Cooperativas 1938	Ley General de Sociedades Cooperativas 1994
Artículos 65, 66	Artículo 34	Artículos 28, 31	Artículos 41, 42
Consejo de Administración. Duración: 4 años	Consejo de Administración. Duración variable.	Consejo de Administración Duración: 2 años	Consejo de Administración Duración: 5 años.

Fuente: elaboración propia.

Podemos observar que como resultado son algunos problemas que se han suscitado en los últimos años como por ejemplo en la cooperativa denominada «periódico Excelsior» en el que según se afirmaba se cometieron diversos desfalcos y abusos por parte de su administrador «único», contratando créditos en exceso, celebrando contratos leoninos que desangraron y comprometieron el patrimonio de la cooperativa, para posteriormente ofrecerla en venta «como si fuera de su propiedad».[16]

Como puede observarse no puede prohijarse en la administración de las cooperativas a personas extrañas, con el argumento de su capacitación administrativa, por lo que se sugiere procurar la búsqueda de solución a esos problemas que afectan los rasgos fundamentales que caracterizan su funcionamiento como actividades cooperativas.

6. **El socio ante el relajamiento de algunas normas**

Las tradicionales disposiciones legales y reglamentarias aplicadas a las empresas cooperativas, consagraron tradicionalmente algunas normas que simplemente procuraban contribuir a su buen funcionamiento y a evitar abusos y desviaciones sobre todo frente a la puesta en práctica a muchos países de medidas de promoción económica, desgravación impositiva etc. Lo cual estimulaba la organización y funcionamiento de estas entidades.

En los últimos tiempos las nuevas condiciones que prevalecen han influido para que se propicie un total relajamiento de estas normas, al grado que algunos tipos de cooperativas cuyo patrimonio social y volumen de apariciones superan determinado monto y además reúnen ciertas condiciones pueden desempeñarse como cooperativas «simplificadas», pudiendo constituirse con un número mínimo de miembros inferior al generalmente establecido y además pueden concretar su administración en una sola persona, estando autorizadas a prescindir de la sindicatura.

Por otra parte se observa que para los casos en que se requiere la auditoría externa de las cooperativas se suprime actualmente su obligatoriedad general y se adopta el mantenerla solamente en las entidades cooperativas de determinada calidad e importancia.

La autora mencionada nos dice que respecto al primer puesto es dudoso que entidades cooperativas constituidas por 3 o 5 socios pue-

[16] Izquierdo, Martha *op. cit.* Pág. 295

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

dan tener verdaderos caracteres cooperativos y por otra parte las normas cooperativistas de administración y control democrático definitivamente no son compatibles con la administración unipersonal.

Por cuanto hace a la auditoria externa nos dice que en lugar de restringir su obligatoriedad debería generalizarse y extenderse, prescindiendo de ello solo en casos extremos pues resulta sumamente positiva la auditoria a cargo de asociaciones responsables que vigilan a diversos tipos de entidades, según puede observarse en países de reconocido prestigio cooperativo.[17]

En México, las cooperativas fueron destinadas originalmente como instrumentos al servicio de amplios sectores de la población, quienes gracias al esfuerzo propio y la ayuda mutua estas empresas fueron instituidas, administradas y controladas mediante normas solidarias y democráticas que les permitieron satisfacer sus necesidades y dar solución a sus problemas socioeconómicos elevando por tanto su nivel de vida en general.

Sin embargo para lograr esto fue necesario que los socios conocieran las normas de organización y que participaran actualmente en su funcionamiento, de ahí la causa por lo que siempre fue importante la educación cooperativa, así como la información a todos y cada uno de sus miembros.

Se requerían además de la vigencia de normas de organización y funcionamiento sencillas y claras que estuviesen al alcance de todos, por ello las disposiciones contenidas en las leyes cooperativas y los Estatutos de muchas federaciones de cooperativas ofrecieron cómodos modelos a sus entidades asociadas y procuraron adoptar normas que además de consagrar sus rasgos fundamentales resultaran simples y comprensibles.

Sin embargo actualmente estas disposiciones legales o estatutarias parecen complicarse cada vez más, perdiendo la simplicidad y comprensión, lo cual fomenta dudas y discrepancias incluso entre juristas y economistas especializados.

Esta creciente diversidad y complicación de normas aplicables puede decirse que es otro de los problemas a que se enfrenta actualmente la empresa cooperativa en México pues como ya se ha dicho no puede perderse de vista el origen que tuvieron las empresas cooperativas, que se extendieron por todo el mundo como instrumentos de servicio a los amplios sectores de la población, que vieron en ellas instrumentos útiles que les permitieron satisfacer adecuadamente sus ne-

[17] Kaplan de Drimer, Alicia. *Op. cit.* Pág. 93

cesidades y dar solución a sus problemas socioeconómicos y en general elevar el índice de vida.[18]

Por ello es la importancia que obedece al reclamo de que sean los propios cooperativistas quienes manejen la organización de sus entidades, para ello es indiscutible que las normas sean claras, precisas y al alcance de todos, para que los socios participen activamente en su funcionamiento, asimismo es importante la educación cooperativa para el manejo, control e información acerca de su empresa.

Diversas son las disposiciones que a nuestro juicio merecen modificarse en nuestra Ley General de Sociedades Cooperativas, pues al parecer prescinden de esa simplicidad y claridad para poder aplicar fácilmente las normas.

Esa complejidad en nuestra ley vigente contradice sin duda el carácter popular y democrático que las entidades cooperativas deben tener, lo cual puede acarrear dudas y discrepancias.

7. **El socio ante la educación**

En México La amenaza de las empresas cooperativas en parte de debe a la ignorancia y falta de educación sobre las mismas, pues consideramos que la educación cooperativa que actualmente se imparte en nuestro país ha sido escasa, no obstante que siempre se ha prohijado en las distintas leyes al menos en su mayoría como a continuación se ilustra:

En efecto, la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1927 no menciona nada relativo al concepto de educación, sin embargo la Ley de 1933 menciona a las «Cooperativas Escolares», a las cuales atribuye una finalidad exclusivamente docente y regidas por la Secretaría de Educación Pública (Art. 42 LGSC).

Por su parte la Ley de 1938 no sólo menciona la educación cooperativa sino además autorizó la expedición de una Reglamento de Cooperativas Escolares (Art. 13 LGSC).

Finalmente la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994 menciona a la educación cooperativa a través de la Constitución de los Fondos Sociales (Art. 53 LGSC), que el fondo para educación será constituido con el porcentaje que acuerde la Asamblea General la cual nunca podrá ser inferior al 1% de los ingresos netos de cada mes. El Art. 90 menciona que los Gobiernos Federales, Estatales y Municipales apoyarán a las Escuelas, Institutos y Organismos especializados en Educación Cooperativa.

[18] Ídem

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

A continuación el siguiente cuadro:

Cuadro N.º 6

Ley General de Sociedades Cooperativas 1927	Ley General de Sociedades Cooperativas 1933	Ley General de Sociedades Cooperativas 1938	Ley General de Sociedades Cooperativas 1994
	Artículo 42	Artículo 13	Artículos 53, 59, 90
No menciona la educación cooperativa	Sí menciona a la educación cooperativa	Sí menciona a la educación cooperativa y la dota de un Reglamento.	Sí menciona a la educación cooperativa, a través de fondos sociales

Fuente: elaboración propia.

Consideramos que debe ser un requisito indispensable el formar a la niñez y juventud en la ayuda mutua, en la colaboración recíproca, en la transformación de la actual economía de mercado en una economía de servicios de motivar la superación del individuo por ello es loables que las empresas cooperativas destinen parte de sus utilidades a la enseñanza cooperativa.

La orientación de la persona debe ser considerada desde una perspectiva interna y la empresa cooperativa cumple con esa condición en donde prime el factor humano sobre el factor capital, bajo un claro esquema de todos los valores y todos los principios que definen al cooperativismo y orientan el comportamiento de las cooperativas a título individual y colectivo. Siendo evidente que esos valores y principios conforman una cultura, una determinada manera de pensar y hacer.

La identidad cooperativa sintoniza con valores arraigados a la sociedad actual como la: democracia, la igualdad, la seguridad, la solidaridad, etc. Lo cual resulta sumamente importante en la medida que una empresa no le sea ajena a la sociedad, de ahí que las empresas cooperativas sepan agregar a sus bienes y servicios los valores que comparta la sociedad actual.

Resultando ser este es el aspecto más crítico del desarrollo del cooperativismo mexicano pues hace ya varios años existían instituciones especiales especializadas en la investigación y educación cooperativa, que hoy ya que no existen. En algunas instituciones sin embargo se imparten una serie de cursos, pláticas y seminarios en diferentes institu-

ciones y a juicio de varias organizaciones es imposible ofrecer cursos superiores por falta de personal docente calificado.

Otra situación importante es la figura del liderazgo. En efecto se debe cultivar el liderazgo que es otra de las situaciones que hace falta fortalecer en nuestras empresas cooperativas Mexicanas, más no el modo del líder tradicional del que se espera que cargue sobre sus hombros todo el peso de la empresa, sino el que es capaz de crear el ambiente propicio para que cada integrante de la organización soporte la carga que le corresponde.

El cooperativismo por la condición democrática de sus dirigentes está en la mejor condición de asumir este papel de liderazgo, observándose sin embargo en nuestro país que aún adolecemos de diversos problemas, ya que no contamos con un perfil de líder, existiendo si acaso un conjunto de estereotipos que en muchas ocasiones no responde a las necesidades de la región.[19]

Asimismo se carece de una cultura de rendición de cuentas y transparencia que incluya a sus dirigentes.

Por todo ello puede decirse que existe la necesidad para nuestras empresas cooperativas de crear perfiles de liderazgo, que puedan marcar hacia el futuro decisiones estratégicas lo cual resulta vital hoy en día. Los procesos de visión y misión de las cooperativas es algo que debe ser asumido fundamentalmente por sus dirigentes como puede ser: la formación de capital, los marcos legales, la integración, etc.

Consideramos que la formación de líderes debe asumir un rol no solamente motivador, sino que deberá permitir señalar cuales son los caminos más adecuados para las empresas cooperativas. Las decisiones estratégicas impulsadas por sus líderes deberán estar enmarcadas en procesos conjuntos de todo el movimiento cooperativo, lo cual implica una red de líderes bien organizados y coordinados con objetivos comunes bien identificados.

8. **El socio ante la agrupación entre cooperativas**

Finalmente nos parece pertinente realizar lo relativo a las agrupaciones de las empresas cooperativas, la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1927 no menciona dicha forma de asociación, por su parte la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1933 menciona que las empresas cooperativas podrán asociarse para formar Federacio-

[19] Izquierdo, Martha *op. cit.* 297

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

nes y Confederaciones (Art. 4 LGSC), los cuales podrán constituirse por medio de una acta (Art. 17 LGSC), debiendo ser la Secretaría de Economía Nacional quien autorice su fundamento (Art. 18 LGSC).

La Ley General de Sociedades Cooperativas de 1938 asimismo menciona que las Sociedades Cooperativas deberán formar parte de los Federaciones y éstas de la Confederación Nacional Cooperativa (Art. 72LGSC). Se organizan por ramas de producción o de consumo dentro de las zonas económicas que al efecto señale la Secretaría de Economía Nacional. Los objetivos y fines se regirán por los artículos 73 al 77 LGSC.

Finalmente la Ley General de Sociedades Cooperativas de 1994 menciona que las Sociedades Cooperativas podrán agruparse libremente en federaciones, uniones o cualquiera otra figura asociativa con reconocimiento legal (Art. 74 LGSC). Menciona además que las Sociedades en especial aquellas cuyo objeto social sea precisamente el ahorro y el préstamo, podrán constituir uniones de crédito y bancos de fomento cooperativo, en los términos de la legislación aplicable y sus operaciones se ajustarán a las disposiciones que al efecto expida la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. A continuación el siguiente cuadro:

Cuadro N.º 7

Ley General de Sociedades Cooperativas 1927	Ley General de Sociedades Cooperativas 1933	Ley General de Sociedades Cooperativas 1938	Ley General de Sociedades Cooperativas 1994
	Artículo 4	Artículo 72 y 73 al 77.	Artículo 74.
No menciona su facultad de agrupación entre cooperativas.	Se agrupan por ramas de actividad	Se agrupan por ramas de actividad	Se agrupan libremente.

Fuente: elaboración propia.

La opinión generalizada es que el texto actual del artículo 74 de la ley General de Sociedades cooperativas resulta confusa y con efectos desintegradores ya que decir que: «Las sociedades cooperativas se podrán agrupar libremente en federaciones, uniones o en cualquier otra figura asociativa con reconocimiento legal» ha provocado un gran desorden, puesto que a raíz de la desaparición de la vigencia y apoyo que brindaba el estado, los mecanismos de integración nacional se de-

bilitaron 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, esto daba como resultado a gran número de organizaciones sin la fuerza necesaria ni la representación» como puede observarse esta situación obliga a que se replante nuevamente el texto de la mencionada ley o efecto de estar acorde con la realidad y con los tiempos que estamos viviendo.[20]

Aunado a esto se confirma la ausencia de una buena política pública hacia las cooperativas, lo cual se hace necesario para poder definir una política de desarrollo clara y comprensiva, que permita implementar acciones para alcanzar resultados, pero sin olvidar jamás los principios que definen a la identidad cooperativa.

Conclusiones

— En el punto relativo a la reducción del número de miembros que en la ley vigente es de un mínimo de 5 socios, se propone que; tomando en cuenta que este tipo de organizaciones se propone suplir la debilidad individual mediante la fuerza del número y que a través de la unión se compensa su debilidad individual, es por lo que se propone aumentar el número mínimo de 10 personas, toda vez que de esta manera se podrán rescatar sus valores fundamentales que distinguen a estas empresas.
— Así mismo y por lo que toca a las cooperativas dedicadas a la actividad de ahorro y préstamo se propone que, dada su finalidad que es la de captar ahorro de los miembros, no se esquematicen dentro de la corriente financiera en forma general sino que se tome en cuenta su naturaleza jurídica y su función dentro de la sociedad, como es el caso de la ley actual en la que se les ha dado un trato a estas cooperativas de ahorro, igual al de cualquier institución privada, poniéndolos a competir en el mercado abierto con las sociedades anónimas, desconociendo con ello su naturaleza especial.
— En lo relativo a la formación de capital de estas entidades, no debe perderse de vista todos y cada uno de los esfuerzos que se han hecho por parte del movimiento cooperativo, tanto en las cooperativas de ahorro como en las cooperativas en gene-

[20] Izquierdo, Martha *op. cit.* Pág. 302

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

ral, ya que requieren de capital pero sin que pierdan el marco legal de su identidad cooperativa, pues la capacidad de formación de capital es estas entidades a diferencia de las demás, repercute directamente en la posibilidad de: capacitación, formación, asistencia técnica, etc. Por tanto deben promoverse eventos y acciones tendientes de reflexión, a fin de que las cooperativas encuentren los mecanismos adecuados de formación de capital que se adapten a su propia identidad.

— Como consecuencia de la anterior propuesta y para que el cooperativismo cumpla con su función, se propone adicionar el artículo 2 de la ley en comento estableciendo que las cooperativas no son «organizaciones con fines de lucro» sino de satisfacción de necesidades individuales y colectivas».
— En lo relativo a los fondos sociales se propone que estos fondos no sean discrecionales ya que se considera importante que las cooperativas tengan obligatoriamente fondos de esa naturaleza por ser fundamentales e indispensables para que la propia organización pueda contar con recursos necesarios a fin de solventar sus obligaciones.
— Se propone así mismo modificar en la ley vigente el artículo que permite la injerencia de personas ajenas a las cooperativas para las funciones de dirección y administración, así mismo se propone buscar los medios adecuados para que sean los propios cooperativistas quienes tengan dichas funciones, manteniendo actualizados a todos los miembros de la empresa sobre las experiencias de su legislación y sobre los esfuerzos que se realicen para su mejoramiento.
— Se propone que nuestra legislación cooperativa retome con toda formalidad el tema de la educación cooperativa ya que esta es esencial a todos los niveles, y es de suma importancia que el movimiento cooperativo invierta en la promoción de la imagen de la cooperativa y que explique al mundo que la diferencia se basa en sus valores y principios fundamentales.
— Se propone así mismo que la legislación cooperativa sea más clara para el efecto de que este al alcance de todos los miembros de la empresa ya que de esa manera podrán participar directamente en todas y cada una de sus actividades desde el aspecto técnico, hasta el manejo administrativo de la organización, pues esa complejidad de que adolece actualmente en la estructura de sus normas contradice sin duda el carácter popular y democrático que las entidades cooperativas deben tener.

— Se propone definir en la ley, los mecanismos que procuren la formación de nuevos líderes, así como la creación de mecanismos que procuren por un lado el buen desempeño del líder y por otro su rendición de cuentas.
— Se propone desaparecer la figura de las uniones, así como que: las sociedades cooperativas se agrupen en federaciones estatales, y a su vez estas en confederaciones Nacionales por rama de actividad económica, las confederaciones Nacionales por rama de actividad económica se agruparán en el Consejo Nacional del Movimiento Cooperativo.

Bibliografia

BOGARDUS, Emory S. 1964. *Principios y problemas del cooperativismo*. México D. F.: Libreros Mexicanos Unidos.

BORJABAD BELLIDO, R. 2026. «El actual estatuto jurídico del socio en la cooperativa y su participación real en la toma de decisiones de la misma, basada en sus obligaciones y derechos». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 68 (junio), 47-74. https://doi.org/10.18543/baidc.3410.

CALVA, José Luis. 2000. *México, más allá del neoliberalismo*. Barcelona: Plaza & Janés Editores.

CERVANTES AHUMADA, Raúl. 1990. *Derecho mercantil*. México: Editorial Herrero.

CHÁVEZ OROZCO, Luis. 1972. *Historia económica y social de México*. México: Editora Nacional Mexicana.

CIURANA FERNÁNDEZ, José María. 1968. *Curso de cooperación*. Barcelona: Busch Casa Editorial.

COLOMER VIADEL, Antonio. 1993. *Sociedad solidaria y desarrollo alternativo*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.

COLOMER VIADEL, Antonio. 2002. *Autogestión, democracia y cooperación para el desarrollo*. Salamanca: Editorial Acción Cultural Cristiana.

COLÓN MORALES, Rubén. 2024. «La buena persona cooperativa educada y comprometida como estándar fiduciario de conducta aplicable a los sujetos particulares del derecho cooperativo: una propuesta doctrinaria para Latinoamérica». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 65 (diciembre), 153-204. https://doi.org/10.18543/baidc.2962.

DÍAZ LOMBARDO, Francisco. 1978. *El derecho social y la seguridad social integral*. México: Editorial Textos Universitarios.

FIGUEROA MATA, Lorenzo Ulrik. 1990. *Nuevo modelo de desarrollo*. Toluca: Instituto de Administración Pública del Estado de México (IAPEM).

FLORES OLEA, Víctor. 2000. *Crítica de la globalización*. México: Fondo de Cultura Económica.

GARCÍA RENDÓN, Manuel. 1996. *Sociedades mercantiles*. México: Editorial Harla.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

GIDE, Carlos. 1923. *Las sociedades cooperativas de consumo*. México: Talleres Linotipográficos de Carlos Rivadeyra.

GINEBRA, Joan. 1999. *La trampa global*. 2.ª reimp. México: Panorama Editorial.

GONZÁLEZ DÍAZ LOMBARDO, Francisco. 1978. *El derecho social y la seguridad social integral*. Serie Textos Universitarios. México: Editorial UNAM.

GUERRA, Pablo A. 1999. «Análisis socioeconómico de las economías alternativas». *Revista Iberoamericana de Autogestión Comunal*, 2.ª época, n.º 34.

HEILBRONER, Robert J. 1985. *Vida y doctrina de los grandes economistas*. México: Ediciones Aguilar.

HERNÁNDEZ PERLINES, Felipe, coord. 2002. *La economía cooperativa como alternativa empresarial*. Cuenca: Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha.

HINOSTROZA FERNÁNDEZ, Luis. 1989. *Movimiento cooperativo internacional: Cooperativismo y sector social en México*. México: Universidad Autónoma Metropolitana.

IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 1995. *Garantías individuales y sociales*. 2.ª ed. Estado de México: Editorial UAEM.

IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 2002. *Garantías individuales*. México: Oxford University Press.

IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 2003. «La naturaleza de las empresas cooperativas en México». Tesis doctoral, Universidad Nacional Autónoma de México.

IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 2024. «Comentarios a la Ley General de Sociedades Cooperativas en México (1994)». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 63 (enero), 33-51. https://doi.org/10.18543/baidc.2747.

KAPLAN DE DRIMER, Alicia. 1997. *Mutaciones estructurales en las cooperativas*. España: Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, Dirección General de Fomento a la Economía Social / Editorial CIRIEC.

LABRIEGA VILLANUEVA, Pedro A., comp. 1985. *La reforma de legislación mercantil (recopilación)*. México: Editorial Porrúa.

LODGE, George. 1996. *Administrando la globalización en la era de la interdependencia*. Traducido por Pfeiffer and Company. México: Editorial Panorama.

MARBÁN SANTOS, Salvador. 1968. *Cooperativismo y cooperativismo*. México: Editorial UTHEA.

MONZÓN CAMPOS, José Luis. 1979. *Las contribuciones de la economía social al interés general*. España: Editorial CIRIEC.

OLAVE SARMIENTO, Manuel, coord. 1987. *Participación y autogestión de los trabajadores en la toma de decisiones*. México: Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE).

ROJAS CORIA, Rosendo. 1984. *Tratado de cooperativismo mexicano*. 3.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica.

ROJAS HERRERA, Juan José. 2023. «Límites y contradicciones del programa de fomento a la economía social 2021-2024 en México». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 62 (julio), 71-93. https://doi.org/10.18543/baidc.2489.

RUIZ DE CHÁVEZ, Mario. 1992. *La cooperativa*. 1.ª reimp. México: Editorial Pac.
SANZ GARCÍA, Asier. 2024. «La regulación en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi y en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, para las personas socias trabajadoras». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 63 (enero), 173-201. https://doi.org/10.18543/baidc.2847.
SOLÍS MANJARREZ, Leopoldo. 2000. *La realidad mexicana*. 3.ª ed. México: Fondo de Cultura Económica.
STIGLITZ, Joseph E. 2002. *El malestar en la globalización*. Madrid: Santillana Ediciones Generales.
TRUEBA URBINA, Alberto. 1978. *Derecho social mexicano*. México: Editorial Porrúa.
VARGAS VASSEROT, Carlos. 2024. «Realidades y mitos en torno al derecho de baja voluntaria de los socios de las cooperativas». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 147 (mayo): e95986. https://doi.org/10.5209/reve.95986.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 25-52
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3530 • https://www.baidc.deusto.es

Los derechos de acceder y de salir de las cooperativas. Valoración sobre su actual regulación en Cuba

(The rights to join and leave cooperatives. An assessment of their current regulation in Cuba)

Orestes Rodríguez Musa[1]
Universidad del País Vasco, EHU (España)

Orisel Hernández Aguilar[2]
Universidad de Pinar del Río (Cuba)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537

Recibido: 30.05.2026
Aceptado: 31.07.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: I. Introducción. II. Derechos relativos al acceso a las cooperativas en Cuba: valoración de su regulación actual y perspectivas de perfeccionamiento. III. Derechos relativos a la renuncia o retiro de las cooperativas en Cuba: valoración de su regulación actual y perspectivas de perfeccionamiento. IV. Las garantías procesales a los derechos de acceder y de salir de las cooperativas en Cuba. V. Conclusiones.

Summary: I. Introduction. II. Rights relating to access to cooperatives in Cuba: assessment of their current regulation and prospects for improvement. III. Rights relating to resignation or withdrawal from cooperatives in Cuba: assessment of their current regulation and prospects for improvement. IV. Procedural guarantees for the rights to join and leave cooperatives in Cuba. V. Conclusions.

Resumen: El presente trabajo se propone como objetivo valorar la actual regulación de los derechos a acceder y salir de las cooperativas en Cuba, así como las perspectivas de perfeccionamiento que se presentan en cada caso. A tales fines, se examinan por separado los derechos relativos al acceso a las cooperativas y los tocantes a la renuncia o retiro, cerrando con el análisis de las garantías que, para tales derechos, pueden implicar los procesos que se siguen en cada caso. En cada apartado se inicia con una aproximación doctrinal general al tema en comento; seguidamente se pasa al estudio, con perspectiva crítica y comparada, de las regulaciones cubanas al respecto para el sector

[1] Doctorando en Estudios sobre Desarrollo por la Universidad del País Vasco. E-mail: orodriguez069@ikasle.ehu.eus

[2] Profesora Titular de la Universidad de Pinar del Río, Cuba. E-mail: oriselha@upr.edu.cu

agrario y el no agropecuario; y se concluye con el esbozo de algunas posibilidades para superar las limitaciones identificadas.

Palabras clave: Cooperativa; Principio de adhesión abierta y voluntaria; Derecho a acceder y salir de las cooperativas.

Abstract: This paper aims to assess the current regulations governing the rights to join and leave cooperatives in Cuba, as well as the prospects for improvement in each case. To this end, the rights related to joining cooperatives and those related to resignation or withdrawal are examined separately, concluding with an analysis of the safeguards that the processes followed in each case may offer for these rights. Each section begins with a general doctrinal overview of the topic; it then proceeds to a critical and comparative study of Cuban regulations in this regard for the agricultural and non-agricultural sectors; and concludes with an outline of some possibilities for overcoming the identified limitations.

Keywords: Cooperative; Principle of open and voluntary membership; Right to join and leave cooperatives.

I. **Introducción**

El principio de adhesión abierta y voluntaria, como parte de los principios cooperativos contemplados en la Declaración de la ACI (ACI, 1995), se erige en un paradigma o mandato de optimización (Alexy, 2003) para regular el ingreso y salida de una persona física o jurídica de una cooperativa. Este supone el punto de partida para amparar el conjunto de derechos y deberes que surgen para la persona aspirante o socia en ambos procesos. De tal forma que es posible reconocerlo como el más poderoso de todos los principios cooperativos (DE MIRANDA, 2017).

Su relevancia estriba en que la voluntariedad de la adhesión, y con ello también de la permanencia, no solo constituye un gesto de libertad individual, sino un requisito para la supervivencia de la cooperativa. Cuando una persona se une por convicción y no por imposición, el nivel de compromiso y participación en la organización es orgánicamente más alto. Esto garantiza que el capital humano esté alineado con los objetivos comunes, conjurando los riesgos propios de las experiencias impuestas desde arriba.

En consecuencia, el adecuado tratamiento legal de los derechos que hacen parte de los procesos voluntarios de acceso y salida de las cooperativas, son un elemento central en la preservación de la identidad de la figura y en su funcionalidad. De ahí que deba procurarse una armonía entre los dos extremos: el acceso democrático, erradicando criterios de selección discriminatorios o barreras de entrada económicas excesivas que desvirtúen el carácter social; y la posibilidad de una salida fluida, de manera que el socio tenga el derecho a retirarse sin que se le retenga de manera arbitraria.

Con estas premisas, el presente trabajo se propone como objetivo valorar la actual regulación de los derechos a acceder y salir de las cooperativas en Cuba, así como las perspectivas de perfeccionamiento que se presentan en cada caso. A tales fines, se examinan por separado los derechos relativos al acceso a las cooperativas y los tocantes a la renuncia o retiro, cerrando con el análisis de las garantías que, para tales derechos, pueden implicar los procesos que se siguen en cada caso. En cada apartado se inicia con una aproximación doctrinal general al tema en comento; seguidamente se pasa al estudio, con perspectiva crítica y comparada, de las regulaciones cubanas al respecto para el sector agrario y el no agropecuario; y se concluye con el esbozo de algunas posibilidades para superar las limitaciones identificadas.

II. **Derechos relativos al acceso a las cooperativas en Cuba: valoración de su regulación actual y perspectivas de perfeccionamiento**

De conformidad con la naturaleza del principio de adhesión abierta y voluntaria, el acceso a la cooperativa debe combinar la posibilidad de que el ingreso esté disponible para todos aquellos que así lo soliciten y que esta sea una alternativa fundada en el respeto a la voluntad del sujeto que desea incorporarse. En correspondencia, no deberían existir indicios de trato preferente o discriminatorio en las disposiciones que ordenan el ingreso (ACI, 2015).

Sin embargo, en este último aspecto se han venido abriendo paso previsiones, a las que la legislación cubana no ha escapado, atinentes a situaciones que limitan el acceso a la condición de socio. De esta doble dimensión del asunto: la legitimación para optar por la condición de socio y sus límites se ocupa la exposición que sigue, en el entendido de que son cuestiones complementarias de una unidad.

II.1. *Reconocimiento del derecho de acceso a las cooperativas en Cuba*

Este reconocimiento se presenta, legalmente, en dos formas fundamentales. La primera pasa por una habitual, y relevante, acogida del principio cooperativo que expresa la formulación del derecho, dando paso a una subsecuente previsión legal más detallada y prescriptiva al respecto.

Reconocimiento genérico-principialista del derecho de acceso

Como señala Borjabad Bellido «Los principios cooperativos son, sin duda, unas directrices generales que han de presidir, no sólo la vida de las cooperativas, sino toda legislación que se promulgue sobre este modelo de sociedades» (2013, 3). Por ello, su ubicación en los textos normativos, generalmente, se encuentra al inicio. En el caso cubano, en ambos cuerpos legales, este principio aparece en los primeros incisos, lo que sugiere que constituye una piedra angular sobre la que se edifica el resto de la normativa.

El principio de adhesión voluntaria y abierta, como el resto de los principios cooperativos se ha configurado desde el ejercicio cotidiano de las organizaciones del sector y expresa una síntesis clara de su identidad (Cracogna 2025, 14). Como indica su denominación «tiene dos vertientes: la adhesión voluntaria, que significa que el que ingresa en

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

una cooperativa lo hace porque quiere y permanecerá en la estructura social mientras esa sea su voluntad (…); y la adhesión abierta, que quiere decir que toda persona que cumpla los requisitos objetivos para ser socio puede, si lo desea, ser miembro de la sociedad» (VARGAS VASSEROT 2025, 41).

Para las cooperativas agropecuarias (CA) el artículo 11 del DECRETO-LEY N.º 76/2023 dispone: «Las cooperativas agropecuarias se rigen por los principios siguientes: a) Voluntariedad: libre disposición de las personas naturales para incorporarse y permanecer en las cooperativas». Como se aprecia, en el sujeto de derecho se concreta a «personas naturales» con lo cual la redacción es restrictiva en cuanto a quién puede ejercer ese derecho, subrayando la naturaleza personalísima del trabajo en el campo. El núcleo del derecho se enfoca en la «libre disposición» que sugiere una protección a la voluntad individual del campesino o trabajador rural.

En el caso de las cooperativas no agropecuarias (CNA) el artículo 8 del DECRETO-LEY N.º 89/2024 establece: «La cooperativa no agropecuaria se rige por los principios siguientes: a) Voluntariedad: la incorporación y permanencia de los socios en la cooperativa no agropecuaria es libre y voluntaria». Su redacción es redundante pero enfática, la adhesión es «libre y voluntaria». Las acciones amparadas aquí son dos: incorporarse y permanecer. Por otra parte, al utilizar el término «socios», la redacción presupone que el individuo ya ha adquirido una categoría legal dentro de la estructura organizativa, lo que es una contradicción.

Ambos artículos garantizan que nadie puede ser obligado a quedarse en la cooperativa contra su voluntad. Sin embargo, la redacción de las CNA es ligeramente más técnica al definirlo como un principio de gestión, mientras que en las CA se lee más como un derecho civil de disposición de la propia capacidad de trabajo. Ambos textos consagran, en su generalidad, el estándar internacional de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI): la adhesión es voluntaria, si bien no explicitan la ausencia de discriminación.

Esta primera acogida legitima al ciudadano para asociarse. Al elevar el acceso a rango de principio, se cuenta con un sustento legal importante para prevenir que normativas menores bloqueen el derecho de asociación por motivos arbitrarios. Es la garantía de que el modelo es una opción real para el trabajador cubano.

Dada la proximidad entre ambas regulaciones, las perspectivas futuras al respecto pasarían por superar las limitaciones apuntadas y asimilar el principio en una unidad. No tiene sentido en razón de los sectores, agrario o no agropecuario, de que a este nivel haya ninguna diferencia (RODRÍGUEZ MUSA y HERNÁNDEZ AGUILAR 2020).

Reconocimiento expreso del derecho de acceso

El reconocimiento del derecho de acceso se realiza en las CA por medio de los artículos 37 y 38.1 del Decreto-Ley N.º 76/2023:

> Artículo 37. Tienen derecho a incorporarse como cooperativistas las personas naturales que así lo soliciten en el momento de la constitución de la cooperativa o con posterioridad a esta, de conformidad con lo establecido en el presente Decreto-Ley.
>
> Artículo 38.1. La persona natural, para ser cooperativista en una cooperativa agropecuaria requiere cumplir los requisitos siguientes:
>
> a) Tener como mínimo diecisiete (17) años cumplidos;
> b) ser residente permanente en Cuba; y
> c) estar apta para realizar labores productivas o de servicios que le permitan contribuir con su trabajo a la cooperativa agropecuaria.

En las CNA este derecho se consagra a través del artículo 32 del Decreto-Ley N.º 89/2024:

> Para ser socio de una cooperativa se requiere cumplir los requisitos siguientes:
>
> a) Ser cubano con residencia efectiva o extranjero con residencia permanente en Cuba, en ambos casos mayor de dieciocho años; y
> b) estar apto, y demostrar conocimientos y habilidades para realizar las labores productivas o de servicios que ejecutará en la cooperativa.

La forma en que están redactados estos artículos no es accidental y afecta su ejecución legal. Ambas requieren ser persona natural y poseer aptitud física/mental para el trabajo. Esto obedece a que, en ambos casos, el trabajo personal es la base fundamental del vínculo. Sin embargo, al menos en la primera lectura, la redacción de la CA es más técnica a los efectos de dejar sentada una formulación expresa y general del derecho, a la par que es más permisiva o amplia, lo que facilita la incorporación de jóvenes y familias rurales. La redacción del derecho en el caso de las CNA, por su lado, exige una mirada sistémica del cuerpo legal para llegar a las mismas conclusiones respecto a su contenido.

La anterior aproximación en la concepción del derecho de acceso de ambas normas se quiebra un poco más si se toman en cuenta las formulaciones de los artículos 8, 9 y 10 del Decreto-Ley N.º 76/2023 que al definir a las distintas formas cooperativas agropecuarias condicionan exigencias diferenciadas para el acceso a cada una de ellas:

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

> Artículo 8.1. La Cooperativa de Créditos y Servicios se constituye por la incorporación voluntaria de campesinos que mantienen la propiedad o usufructo de sus respectivas tierras y otros bienes, así como de la producción que obtienen. 2. Se integra por los cooperativistas que realizan labores en beneficio colectivo, familiares de los cooperativistas y otros trabajadores contratados en labores permanentes o eventuales, siempre que, una vez vencido el término establecido, se acepten por la Asamblea General para su incorporación (…).
>
> Artículo 9. La Cooperativa de Producción Agropecuaria se constituye por campesinos y otras personas naturales que voluntariamente deciden aportar la tierra u otros bienes y derechos de su propiedad al patrimonio de la cooperativa, que, una vez creada, puede recibir bienes en propiedad, en usufructo o en el concepto que se autorice.
>
> Artículo 10.1. La Unidad Básica de Producción Cooperativa se constituye por personas naturales incorporadas a ella voluntariamente que aportan bienes y contribuyen con su trabajo, recibe la tierra en usufructo, y su patrimonio lo integran los bienes y derechos adquiridos por compraventa o cualquier otro título, así como los obtenidos por el resultado de los procesos productivos que desarrolle.2. Los interesados en crear este tipo de cooperativa solicitan la tierra en usufructo al delegado municipal o provincial de la Agricultura, según corresponda, de conformidad con lo establecido en la legislación vigente para la entrega de tierras en usufructo.

Otro tanto ocurre con las CNA al amparo del artículo 2 del Decreto-Ley N.º 89/2024:

> Artículo 2.1. La cooperativa no agropecuaria es una entidad económica, de carácter empresarial, que se constituye a partir de la asociación voluntaria de personas que aportan dinero, otros bienes y derechos, para la satisfacción de necesidades económicas, sociales y culturales de sus socios propietarios, así como del interés social, sustentada en el trabajo de estos y en el ejercicio efectivo de los principios del cooperativismo universalmente reconocidos y ratificados por el Estado cubano.

La interpretación de estas normas revela una tensión interesante entre la regla general de capacidad, que fija quién puede ser cooperativista, y las reglas de constitución o integración, que disponen quiénes fundan o componen cada tipo específico.

La contradicción fundamental en el caso de las CA radica en que los artículos 37 y 38.1 (Decreto-Ley N.º 76/2023) describen un sujeto universal, mientras que los artículos que las definen segmentan ese acceso basándose en la titularidad de medios de producción. El artículo 8 (Decreto-Ley N.º 76/2023) en las cooperativas de crédito y ser-

vicios (CCS) solo contempla a campesinos con propiedad o usufructo de tierra, con lo cual el acceso está condicionado a poseer tierra previamente. En las cooperativas de producción agropecuaria (CPA), según el artículo 9 (Decreto-Ley N.º 76/2023), se deriva de la aportación de tierra o bienes al patrimonio común. En las unidades básicas de producción cooperativa (UBPC), en correspondencia con el artículo 10 (Decreto-Ley N.º 76/2023), la incorporación depende de una concesión administrativa previa del Estado, pues se va a trabajar tierra en usufructo estatal.

Para las CNA ocurre algo similar. El derecho a incorporarse no es absoluto, sino condicional. Si una persona desea ser cooperativista pero no dispone de los bienes y derechos requeridos por la definición del tipo cooperativo, o si su perfil laboral no encaja con la necesidad empresarial de la entidad, se verá limitado en su expectativa.

A fin de que el sistema legal sea coherente, no deben verse los artículos 37 y 38.1 del Decreto-Ley N.º 76/2023 y artículo 32 Decreto-Ley N.º 89/2024 como el todo de la configuración legal del derecho de acceso, sino como los presupuestos generales del mismo. Corresponde a los referidos artículos establecer la capacidad, las condiciones biológicas y legales mínimas. En tanto los artículos 8, 9 y 10 del Decreto-Ley N.º 76/2023 y 2 del Decreto-Ley N.º 89/2024 establecen la legitimación, la condición específica que debe tener ese sujeto para entrar en la cooperativa.

Para evitar opacidad jurídica, el derecho de acceso debe interpretarse, dada su configuración actual, como un principio de «puertas abiertas condicionadas». No está previsto como un derecho absoluto de entrar a cualquier cooperativa, sino el derecho de cualquier ciudadano que cumpla las exigencias generales a no ser discriminado si cumple las condiciones particulares y objetivas que distinguen al tipo cooperativo en cuestión.

Para que la legislación futura sea técnica y sistemáticamente superior convendría considerar una redacción que abandonara la dispersión actual y se organizase bajo una estructura de regla general (capacidad) y, seguidamente, regla especial (legitimación por tipo). La clave es que el derecho de acceso no se vea como una contradicción, sino como un proceso de «embudo» donde los requisitos se van especializando.

II.2. *Límites del derecho de acceso*

La contrapartida de lo anterior es el hecho, notorio de la lectura del articulado, de que la configuración de este derecho no carece de restricciones. Si el principio establece el marco habilitante para el acceso,

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

el sistema normativo también prevé diversas cortapisas que, bajo criterios diversos, pueden terminar por limitar o denegar el ejercicio efectivo del derecho. A continuación, se analizarán los límites del derecho de acceso, examinando cómo estas restricciones se articulan con la autonomía organizativa de la cooperativa y el control sobre la composición de su base social.

Límites por razón de la edad

Dada la preeminencia de la actividad laboral directa de los socios en las cooperativas cubanas, un primer límite a examinar es el de la edad para acceder a las mismas. En las CA se fija la edad en diecisiete años (Artículo 38.1 inciso a) Decreto-Ley N.º 76/2023), mientras que en las CNA se exige la mayoría de edad estándar de dieciocho años (Artículo 32, a) Decreto-Ley N.º 89/2024).

La situación expuesta puede presumirse como una consecuencia de la asimetría en el umbral de la capacidad legal entre el ámbito laboral y el ámbito civil general. El Código de Trabajo, al fijar los 17 años como edad para contratar (Artículo 22, Ley N.º 116/2013), prioriza la autonomía económica y la integración temprana del joven al mercado laboral. Se entiende que, a esa edad, el individuo posee un grado de madurez suficiente para asumir las obligaciones propias de una relación trabajador-empleador. Esta concepción se corresponde con las históricas necesidades de relevo generacional en el campo y con la cultura de incorporación temprana a las labores agrícolas.

En las CNA, al exigirse los 18 años, se mantiene una visión más estándar, aparentemente enfocada a garantizar la plena capacidad de ejercicio (Artículo 29.1 inciso a) Ley N.º 59/1987). Esta previsión parece encaminada a una protección del joven ante las decisiones que ha de adoptar en el ámbito civil o administrativo y que podrían tener repercusiones patrimoniales o legales más complejas o duraderas que una relación laboral.

El análisis de la situación planteada permite vislumbrar una contradicción normativa que, en la práctica, resulta disfuncional, dada la doble naturaleza de la condición de socio. La dificultad para aceptar la distinción entre los 17 años, para las CA; y los 18 años, para las CNA, radica en que, en ambos tipos de cooperativas, el socio no es solo un trabajador, sino también un «dueño» del capital social y un participante en la gestión.

Ante una perspectiva de perfeccionamiento futuro, para solucionar esta asimetría se podría adoptar un criterio de capacidad progresiva (Valdés Díaz 2025), unificando la edad de ingreso en los 17 años

para ambos tipos de cooperativas, pero con una modulación en la capacidad de ejercicio de derechos de los que deriven para su persona implicaciones civiles y administrativas. Esta solución armoniza ambos ámbitos: reconoce la madurez del joven para la actividad laboral, satisfaciendo la necesidad de integración económica; y salvaguarda su integridad patrimonial mediante la restricción temporal de aquellos derechos que supongan decisiones y consecuencias estratégicas de alta complejidad legal o financiera.

Límites por razón del número mínimo y/o máximo de socios

La determinación de los umbrales numéricos de socios —ya sean mínimos o máximos— en las sociedades cooperativas constituye una variable supeditada a la función social de la entidad, así como a criterios de viabilidad operativa y eficiencia económica.

En el marco normativo vigente en Cuba, el Decreto-Ley N.º 76/2023 (Artículo 12) exige una concurrencia mínima de once personas naturales para la conformación de las CA, cuyo factor aglutinante reside en la aportación de trabajo personal, sin menoscabo de otras contribuciones patrimoniales, obligatorias o voluntarias. Por su parte, en las CNA (Artículo 9, Decreto-Ley N.º 89/2024), clasificadas intrínsecamente como de trabajo, se prescribe un umbral constitutivo sustancialmente menor, fijado en tres socios, cuya esencia prestacional también gravita sobre la aportación de trabajo personal, en observancia de las disposiciones legales aplicables.

El análisis comparativo entre la Cooperativa Agropecuaria (CA) y la Cooperativa No Agropecuaria (CNA) revela una semejanza en cuanto al establecimiento únicamente de un número mínimo de socios para constituir. A su vez se aprecia una brecha significativa en el número previsto para cada caso. Esta asimetría podría atribuirse a la escala de las operaciones: la agropecuaria suele requerir mayor masa crítica para la gestión de extensiones de tierra y volumen productivo, mientras que la CNA posee una naturaleza atomizada o de servicios.

Una optimización de lo actualmente dispuesto debe evolucionar hacia un enfoque de proporcionalidad. Esto podría pasar por considerar la introducción, en lugar de número fijos en los mínimos y máximos, de criterios de viabilidad económica basados en el plan de negocios (Martín López, Lejarriaga Pérez de las Vacas y Iturrioz del Campo 2007), permitiendo variaciones autorizadas por el órgano regulador. De igual forma, cabría adoptar criterios de flexibilidad del mínimo legal frente a crisis operativas (Arboleda Suárez 2019), estableciendo mecanismos de «período de gracia» ante la reducción temporal de socios

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

por causas de fuerza mayor. Otra reforma prospectiva debería valorar la implementación de cooperativas de base más reducida en el sector agropecuario, bajo figuras de agricultura familiar (Vásquez Cárdenas 2022).

Límites por razones que generan conflicto o deslealtad con la cooperativa

La exigencia de condiciones personales para el acceso a la condición de socio en entidades cooperativas constituye un mecanismo de salvaguarda de la *affectio societatis* y la integridad operativa de la entidad. Tales requerimientos han de sustentarse en criterios de objetividad, relevancia y causa justificada, evitando así la arbitrariedad en la selección de los aspirantes (Gaminde Egia 2017). Asimismo, la prohibición de la doble afiliación y la restricción de actividades concurrentes responden a la necesidad de prevenir conflictos de intereses y garantizar la dedicación exclusiva que la gestión cooperativa exige (García Müller 2015).

En el marco normativo cubano, el artículo 41.2 del Decreto-Ley N.º 76/2023 prohíbe la doble afiliación cooperativa, la tenencia simultánea de tierras en propiedad o usufructo y la coexistencia con actividades laborales permanentes que menoscaben el desempeño en la cooperativa para los socios de las CPA y las UBPC, quedando excluidos, los de las CCS. Por su parte, el artículo 33 del Decreto-Ley N.º 89/2024 establece un catálogo de incompatibilidades más riguroso para las CNA, incluyendo: la exclusividad de la afiliación cooperativa; la prohibición de desempeñar cargos de cuadros, funcionarios del Estado o cargos electivos profesionales; la inhabilitación por antecedentes penales asociados a hechos de corrupción; el requisito de residencia efectiva o permanente en el territorio nacional; y otros que se establezcan en los Estatutos o la legislación vigente.

Si bien ambos regímenes coinciden, en general, en la prohibición de pertenecer simultáneamente a otra cooperativa, es llamativa la exclusión de las CCS de tal previsión. La razón de esta semejanza puede atribuirse a la intención de proteger la identidad y los recursos de la entidad, asegurando que la capacidad productiva del socio esté orientada exclusivamente hacia el éxito de la cooperativa.

A su vez, el análisis comparativo permite identificar como posible fundamento de la restricción en las CA la protección de los medios de producción y eficiencia productiva y en las CNA la integridad ética, lealtad institucional y dedicación exclusiva. Consecuentemente, la naturaleza de la incompatibilidad en las CA se enfoca a la restricción en la sostenibilidad económica y el uso de la tierra y en las CNA adopta un

enfoque de carácter administrativo-estatal, evitando la colisión entre el interés privado cooperativo y la función pública.

Las perspectivas de perfeccionamiento en este ámbito apuntan en varias direcciones. La primera sería la articulación de una cláusula de «flexibilización justificada», que delimite con objetividad qué constituye «detrimento del trabajo» para evitar interpretaciones subjetivas que puedan devenir en instrumentos de exclusión arbitraria. La segunda consistiría en la atribución a los estatutos internos de la facultad de definir incompatibilidades técnicas específicas ajustadas al objeto social de cada cooperativa, en el marco de la autonomía estatutaria y bajo supervisión estatal. Por último, la tercera pasaría por la previsión de mecanismos de excedencia o licencia temporal que permitan a los socios con cargos públicos coyunturales mantener su vínculo cooperativo sin incurrir en incompatibilidad permanente.

Limites por razón de la residencia

Una singular limitación es la que establecen las normas cooperativas cubanas en razón de la residencia, pues la regulación vigente tropieza con la diversidad de la terminología migratoria y su reciente actualización.

Para las CA el artículo 38.1, inciso b) del Decreto-Ley N.º 76/2023 demanda que se tenga el status de residente permanente en Cuba. Esta es una redacción abierta que no especifica nacionalidad, aunque en la práctica se orienta a ciudadanos cubanos o extranjeros con dicho estatus que trabajan la tierra.

En las CNA la técnica de redacción seguida por el artículo 32 inciso b) del Decreto-Ley N.º 89/2024 presenta un nivel de especificidad que resulta redundante o contraproducente. Distingue entre el cubano con «residencia efectiva», concepto jurídico reciente que implica presencia física real y centro de intereses en el país, y el extranjero con residencia permanente.

Si se toma en cuenta que en la Ley N.º 171/2024 De Migración la residencia permanente es una categoría migratoria (Artículo 27.1 y Artículo 48) asociada a la condición de residencia efectiva migratoria, que no hace distinción entre nacionales o extranjeros (Artículo 22.1), habría que considerar nuevamente la redacción de los artículos.

En cualquier caso, este tipo de exigencia puede tener su fundamento en el hecho de que se trata de cooperativas de trabajo. Ello supone la exigencia de la correspondiente habilitación legal para trabajar en el país, lo cual puede verse como una condición resultante de la residencia permanente en sí misma.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

De igual forma, las recientes declaraciones del ministro Pérez-Oliva Fraga (2026) hacen necesario considerar las perspectivas de modificación legal de esta exigencia ante apertura de negocios a los emigrados y extranjeros, en general. Se trata de una armonización necesaria en virtud, además, del Decreto-Ley De la condición migratoria de inversores y de negocios de los ciudadanos cubanos residentes en el exterior que recientemente aprobara (Artículo. 29.1, inciso c, Ley N.º 171/2024).

Límites por razones de aptitud relacionadas con el objeto o actividad de la cooperativa

Este límite se erige en torno a consideraciones relativas a las cualidades compatibles con el desempeño en función del objeto social de la cooperativa. Se trata de la existencia de una correspondencia entre los requisitos subjetivos de los socios con el objeto social de la cooperativa (Farrés 2000, 61-68) de forma tal que puedan vincularse realmente a la actividad propia desarrollada por ella.

El artículo 38.1 inciso c) del Decreto-Ley N.º 76/2023 exige en las CA el estar «apto para realizar labores» que permitan contribuir al trabajo. Es una visión más generalista basada en el esfuerzo físico o de servicios en el entorno rural. Se puede comprender que el legislador ha valorado que el componente «físico» del trabajo en la agricultura tradicional permite una flexibilidad mayor. La aptitud se entiende como una condición de salud y disponibilidad para la faena, donde el aprendizaje ocurre frecuentemente *in situ*. El riesgo aquí es la informalidad en la evaluación de competencias técnicas, lo que puede lastrar la productividad.

Por su lado, el artículo 32 inciso b) del Decreto-Ley N.º 89/2024 eleva la vara de exigencia en las CNA. No basta con estar apto; se requiere «demostrar conocimientos y habilidades» específicos para la labor. Esto implica que la entrada a una CNA está mediada por una validación de competencias profesionales o técnicas. Al operar mayoritariamente en sectores de servicios, manufactura o gestión tecnológica, el costo de un error operativo es más alto. Exigir «conocimientos y habilidades» no es solo un requisito burocrático, es una medida de mitigación de riesgo empresarial. Sin embargo, esta carga probatoria puede convertirse en una barrera de entrada si el sistema de certificación es ineficiente o inaccesible.

Siendo así, la demostración de idoneidad en ambos casos es diferente. En la CNA, el verbo «demostrar» impone una carga probatoria al aspirante (*V. gr.*: títulos, pruebas de desempeño). Mientras que en

las CA la aptitud se presume o se evalúa de forma más orgánica mediante la contribución al trabajo.

Para armonizar y modernizar estas regulaciones, a futuro, podría valorarse la unificación de los criterios de evaluación, mediante una reglamentación única de selección de socios que establezca el estándar mínimo de idoneidad. Esta podría tener anexos específicos para cada especialidad, permitiendo que la «carga probatoria» sea proporcional a la complejidad del objeto social, pero bajo un procedimiento común.

III. **Derechos relativos a la renuncia o retiro en las cooperativas en Cuba: valoración de su regulación actual y perspectivas de perfeccionamiento**

Como señala Borjabad Bellido (2013), dentro de la libre adhesión ha de comprenderse la permanencia en el vínculo societario desde el momento de la incorporación, tanto desde la perspectiva de la protección del interés del socio como de los intereses de la cooperativa. Por ello, la legislación —y los estatutos de cada entidad— han de regular los supuestos y los efectos de la desvinculación voluntaria e involuntaria. La baja voluntaria, denominada generalmente como renuncia o retiro, es el correlato lógico del derecho de acceso y el instrumento jurídico a través del cual se materializa la libertad de salida que el principio de adhesión abierta y voluntaria consagra en su dimensión dinámica.

El marco teórico para el análisis de estos derechos parte de las «Orientaciones para la legislación cooperativa» de Henrÿ (2013, 83-84), que condensan los principios rectores en la materia. Según este autor, el derecho a retirarse debe estar garantizado por ley y ser protegido frente a disposiciones estatutarias contrarias. Puede, no obstante, ser restringido hasta el cumplimiento de un período mínimo de asociación o del pago de las obligaciones financieras contraídas, siempre que las condiciones no sean excesivas y los plazos sean razonables.

El retiro produce la terminación inmediata o diferida de los derechos y obligaciones del asociado, aunque persiste la responsabilidad económica derivada de la participación pasada; y el socio que se retira tiene derecho al reembolso de sus aportaciones, en principio por su valor nominal, pudiendo la cooperativa retener temporalmente el pago cuando un desembolso inmediato afecte seriamente su funcionamiento, en cuyo caso deberá abonar un interés limitado sobre el importe retenido.

Estos principios expresan lo que puede denominarse la «gestión de la libertad» en el seno de la cooperativa: el derecho a irse es lo que le-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

gitima el derecho a quedarse. Si la cooperativa impone barreras injustificadas al retiro, traiciona su esencia voluntaria; si permite retiros indiscriminados sin atender al impacto en la caja, traiciona su esencia solidaria e intergeneracional.

III.1. *Reconocimiento del derecho de renuncia o retiro*

En el ordenamiento cubano, el derecho de renuncia o retiro se reconoce en ambas normativas, si bien con énfasis distintos que revelan concepciones subyacentes diferentes.

En las CA, el artículo 40.1 inciso j) del Decreto-Ley N.º 76/2023 dispone que los socios tienen derecho a «solicitar la baja como cooperativista, previo cumplimiento de las obligaciones contraídas con la cooperativa agropecuaria y preservando el disfrute de los derechos que se le reconocen en los Estatutos». La redacción condiciona el ejercicio del derecho al cumplimiento previo de las obligaciones, adoptando lo que puede calificarse como un modelo de preeminencia del deber sobre el derecho. Esta configuración corre el riesgo de funcionar como mecanismo de retención si existen disputas sobre los montos adeudados.

En las CNA, el artículo 38, inciso j) del Decreto-Ley N.º 89/2024 establece como un derecho del socio el de «solicitar su cese como socio y cobrar los anticipos pendientes de pago, los adeudos por los bienes vendidos o dados en arrendamiento a la cooperativa, y las utilidades que le correspondan por el período que hubiera trabajado». Esta formulación invierte el énfasis: el retiro se concibe como una operación de liquidación de cuentas pendientes, en la que el elemento central es el derecho del socio a cobrar sus haberes. Sin embargo, la norma omite toda referencia a la capacidad financiera de la cooperativa para hacer frente al reembolso, lo que puede comprometer su estabilidad si el retiro coincide con una situación de tensión de liquidez.

Una normativa unificadora y técnicamente coherente debería integrar lo mejor de ambos modelos. A tal fin convendría asumir, primero, el principio de liquidación simultánea y compensable, en virtud del cual la solicitud de baja activa un proceso de liquidación de cuentas donde deudas y haberes se compensan automáticamente, evitando que el «pago previo» funcione como condición paralizante. En segundo lugar, habría de incluirse la graduación del reembolso como instrumento de protección de la entidad, incorporando la cláusula de retención temporal razonable propuesta por Henrÿ (2013) cuando el retiro masivo o de aportaciones significativas ponga en riesgo la viabilidad de la cooperativa, con obligación de abonar un interés limitado durante la reten-

ción. También debería hacerse la estandarización del contenido del reembolso, explicitando en la norma que comprende los aportes sociales, las utilidades proporcionales devengadas y los pasivos comerciales pendientes. Por último, sería oportuno hacer la fijación legal de los plazos máximos de notificación y de resolución, evitando su remisión total a los estatutos, donde pueden ser instrumentalizados en perjuicio del socio que desea retirarse.

III.2. *Reconocimiento de derechos patrimoniales en caso de renuncia o retiro*

El cese en la condición de socio produce, con independencia de si su causa es la renuncia libremente ejercida, el retiro o la exclusión disciplinaria, efectos patrimoniales que la legislación debe regular con precisión. Como apunta Gollena Salgado (citada por Borjabad Bellido 2013), la variabilidad del capital social en las cooperativas es consecuencia directa del principio de libre adhesión y baja voluntaria: el capital se nutre de las aportaciones de quienes ingresan y se reduce con las devoluciones a quienes se marchan.

En las CA, el artículo 44 del Decreto-Ley N.º 76/2023 reconoce el derecho de los cooperativistas que causan baja —por cualquier motivo— a percibir «los anticipos pendientes de pago, los adeudos por los bienes aportados, las utilidades que les correspondan hasta el día en que causen baja y los demás derechos reconocidos en la ley». La misma norma extiende estos derechos a los herederos del cooperativista fallecido, de conformidad con la legislación vigente.

En las CNA, el artículo 38 inciso j) del Decreto-Ley N.º 89/2024, ya citado, reconoce derechos equivalentes, añadiendo las utilidades del período trabajado. Sin embargo, aunque en el artículo 35 inciso b) del Decreto-Ley N.º 89/2024 se ha previsto que una de las causas por las que se pierde la condición de socio es el fallecimiento, el resto de la normativa no presenta pronunciamiento alguno sobre la transmisión de los derechos patrimoniales a los herederos.

El análisis comparado revela una sustancial coincidencia en el contenido patrimonial del derecho de salida, con una diferencia relevante: las CA reconocen expresamente el derecho a los «adeudos por los bienes aportados», lo que abarca la amortización pendiente de pago correspondiente a los bienes que el cooperativista transfirió al patrimonio colectivo al constituirse o al ingresar. Esta previsión tiene especial importancia en el contexto agropecuario, donde los socios frecuentemente aportan tierras, maquinaria u otros activos de valor significativo.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

La gran cuestión doctrinal que subyace a esta regulación es la del valor al que debe realizarse el reembolso. Henrÿ (2013, 84) propugna, como regla general, el reembolso al valor nominal de los aportes, para evitar que la salida se convierta en un mecanismo de especulación o de apropiación individual de plusvalías generadas colectivamente. Este criterio, que se inscribe en la lógica de la indivisibilidad del capital cooperativo y de la solidaridad intergeneracional, plantea, sin embargo, un problema de justicia distributiva en contextos inflacionarios: el reembolso nominal puede representar una pérdida significativa del poder adquisitivo del socio saliente, especialmente cuando la cooperativa ha prosperado durante años acumulando reservas con la participación de ese socio.

La legislación cubana no resuelve expresamente esta tensión, dejándola a la determinación estatutaria, lo que puede generar inequidades que desincentiven la incorporación inicial. Una solución razonable podría ser la de establecer, como mínimo, la corrección monetaria del valor nominal en función de la inflación acumulada, sin llegar a la participación en las reservas indivisibles, cuya protección debe mantenerse como garantía de sostenibilidad intergeneracional.

Los derechos patrimoniales en caso de exclusión merecen una mención específica, si bien esta no supone una manifestación de salida voluntaria, sino todo lo contrario. Aunque los efectos patrimoniales son sustancialmente idénticos a los de la baja voluntaria —el excluido conserva el derecho a percibir sus haberes— la legislación cubana no establece con suficiente claridad si la medida disciplinaria puede afectar al *quantum* del reembolso ni bajo qué condiciones. Una regulación futura debería precisar que la exclusión no genera, por sí misma, la pérdida de los derechos patrimoniales consolidados, sin perjuicio de las responsabilidades civiles o pecuniarias derivadas de la conducta que motivó la medida, las cuales deberán hacerse valer mediante los cauces procesales correspondientes.

IV. **Las garantías procesales a los derechos de acceder y de salir de las cooperativas en Cuba**

El reconocimiento sustantivo de los derechos de acceso y de salida solo cobra plena virtualidad jurídica cuando va acompañado de procedimientos que garanticen su ejercicio efectivo y de mecanismos de impugnación que protejan al socio frente a decisiones arbitrarias. Trasladando lo que señala Henrÿ (2013, 77) a los procedimientos de admisión y baja se puede afirmar que estos no son meros actos de formalización, sino un cambio en los niveles de riesgo económico que mejora el comportamiento institucional y confiere seguridad jurídica a las partes.

IV.1. *El proceso de promoción y decisión sobre el acceso*

En ambas normativas cubanas, la decisión sobre la admisión de nuevos socios es competencia de la Asamblea General, que opera como órgano soberano de la cooperativa.

En las CA, el artículo 38.2 del Decreto-Ley N.º 76/2023 atribuye expresamente «la decisión sobre la incorporación de un nuevo cooperativista» a la Asamblea General. Para el período de transición previo a la admisión definitiva, el artículo 39 establece un período de prueba de hasta noventa días hábiles, transcurridos los cuales los interesados pueden solicitar su incorporación, sujeta a la aprobación del referido órgano.

En las CNA, el procedimiento de admisión posterior a la constitución contempla dos posibilidades: «Las personas que se incorporen después de su constitución pueden hacerlo como socios o como socios a prueba» (Artículo 36.2, Decreto-Ley N.º 89/2024). La decisión sobre quién se encuentra en una u otra condición es adoptada por la Asamblea General y obedece a su consideración sobre la necesidad o no de «un período de tiempo para valorar su capacidad y desempeño como socio» (Artículo 36.3, Decreto-Ley N.º 89/2024). En este caso el período de prueba lo fija el mismo órgano decisor sin que pueda excederse, en ningún caso, de nueve meses (Artículo 37.1, Decreto-Ley N.º 89/2024).

Una primera cuestión que se hace notoria en la comparación es la divergencia en la condición de la persona que es sometida a prueba y la duración de dicho período. En las CA estas personas son asimiladas a trabajadores contratados, mientras que en las CNA se les considera como socios a prueba. Los primeros, según el artículo 48.1 del Decreto-Ley N.º 76/2023 tienen los derechos y deberes que establece la legislación laboral vigente, en tanto los segundos, de conformidad con el artículo 37.3 del Decreto-Ley N.º 89/2024 tienen iguales derechos y obligaciones que los otros socios, salvo lo referido a la capacidad de ocupar cargos de dirección en la cooperativa no agropecuaria o para decidir el período de prueba y su admisión definitiva como socio.

La normativa está creando, entonces, categorías con condiciones jurídicas y derechos diferenciados durante el proceso de acceso dependiendo del sector. La solución a esta contradicción requiere unificar la naturaleza del vínculo: el periodo de prueba debe ser una etapa inicial del vínculo societario, nunca un contrato laboral ajeno a la cooperativa. Establecer un plazo mínimo de seis meses, prorrogable a otros tres por causa justificada, podría ser lo más pertinente puesto que este es el tiempo biológico y comercial suficiente para evaluar un ciclo productivo o de servicios completo.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

Desde una perspectiva de garantías, además, debe valorarse la atribución de la decisión de admisión a la Asamblea General como un reflejo de la naturaleza personalista y democrática de la cooperativa. La aceptación mutua entre los socios es una condición *sine qua non* para el éxito de la entidad.

No obstante, la deferencia absoluta a la Asamblea puede generar riesgos de bloqueo arbitrario del acceso si no se establecen criterios objetivos de evaluación y plazos de resolución. Una regulación equilibrada debería establecer un contenido mínimo del procedimiento de admisión, susceptible de desarrollo estatutario. Dentro de dicho contenido mínimo debería incluirse: fijar un plazo máximo para la resolución de la solicitud, establecer la obligación de motivar por escrito las denegaciones, y garantizar al aspirante el derecho a conocer y rebatir los motivos de la negativa.

IV.2. *El proceso de promoción y decisión sobre la renuncia o retiro*

La regulación del proceso de baja en la legislación cooperativa vigente adolece de una notable dispersión y falta de uniformidad. Existe una asimetría regulatoria sensible entre las CA y las CNA que puede comprometer la seguridad jurídica del socio.

Para comenzar, en este proceso la normativa no es uniforme al esclarecer el órgano que decide. El artículo 43.1 del Decreto-Ley N.º 76/2023, si bien relaciona las causas para perder la condición de socio, solo en su inciso d), relativo a supuestos de violaciones de la disciplina en las CA, contempla la necesidad de acuerdo de la Asamblea General. Por su parte, en las CNA el artículo 35 del Decreto-Ley N.º 89/2024 en su encabezado demanda un acuerdo de la Asamblea General de Socios para todas las causales que se prevén.

En cuanto a las restantes condiciones del mismo, tampoco hay mayor precisión. La normativa de las CA contempla las causas de pérdida de la condición de cooperativista (Artículo 43.1, Decreto-Ley N.º 76/2023) y establece que, si el socio que causa baja tiene deudas pendientes, suscribirá un convenio de pago a plazos con la cooperativa, bajo apercibimiento de demanda judicial en caso de incumplimiento (Artículo 43.3, Decreto-Ley N.º 76/2023).

En las CNA, la regulación es igualmente escueta. Se recoge el derecho a solicitar el cese del socio (artículo 38 inciso j), Decreto-Ley N.º 89/2024), pero no se detallan el iter procedimental, los plazos de resolución o los mecanismos de liquidación de los haberes.

Esta parquedad normativa es problemática porque traslada íntegramente la regulación del procedimiento a los estatutos de cada coope-

rativa. A su vez, la ausencia de determinación legal del contenido mínimo que los estatutos han de contemplar puede generar ciertos vacíos o indeterminaciones que redunden en asimetría de poder entre el socio que desea marcharse y la organización que gestiona el proceso.

En consecuencia, de cara a su perfeccionamiento, para garantizar la efectividad del derecho de salida, la legislación debería establecer, con carácter imperativo mínimo: un plazo de notificación previa razonable; la obligación de iniciar el proceso de liquidación en un plazo determinado a partir de la solicitud; y la resolución definitiva sobre el *quantum* del reembolso en un plazo máximo, transcurrido el cual operaría el silencio positivo a favor del socio saliente.

IV.3. *La posibilidad de impugnar las decisiones de los procesos relativos al acceso y a la renuncia o retiro*

El Estado de derecho, tal como lo exige la Constitución de la República de Cuba de 2019 (Pita Simón y Gioioso 2022), no concibe que la resolución final de los conflictos quede en manos de los órganos de administración de la cooperativa sin posibilidad de revisión externa. En este sentido, el artículo 103 del Decreto-Ley N.º 76/2023 y el artículo 88 del Decreto-Ley N.º 89/2024 reconocen, con formulaciones similares, que agotado el procedimiento interno, la parte inconforme puede establecer reclamación en la vía judicial. Sin embargo, el diseño actual de los mecanismos de impugnación presenta déficits relevantes.

En primer lugar, ambas normas exigen el agotamiento previo de la vía interna antes de acceder a la tutela judicial. Esto puede considerarse negativo en ciertos casos al demorar en exceso la resolución del conflicto, especialmente si los órganos cooperativos actúan con dilación o de manera parcial.

En segundo lugar, la legislación no precisa con suficiencia qué resoluciones son impugnables, ni qué tribunal es competente, ni en qué plazos debe sustanciarse la reclamación. En este sentido se hace relevante lo regulado en la Instrucción 255 de 2020 del Consejo de Gobierno del Tribunal Supremo Popular. Por su intermedio se orienta la distribución de la competencia para el conocimiento y solución de los litigios que se suscitan a lo interno de las cooperativas no agropecuarias, estableciendo que están excluidos de la jurisdicción mercantil, «la solución de los conflictos que versan sobre los derechos en el trabajo de los socios de las cooperativas no agropecuarias derivados del incumplimiento del régimen disciplinario de la cooperativa, la pérdida de la condición de socio, la seguridad social, el régimen de trabajo y des-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

canso, la seguridad y salud, entre otros de similar índole» (HERNÁNDEZ DÍAZ 2026). Asumiendo que idéntica indicación rija para las CA, se presenta aún más incierta la vía judicial a instar.

En tercer lugar, no se contemplan medidas cautelares que protejan al aspirante o al socio saliente durante la tramitación del procedimiento. Este particular es de interés puesto que se pueden generar daños irreversibles si la decisión impugnada produce efectos inmediatos.

A partir de lo antes apuntado convendría valorar una reforma integral de la tutela judicial de los derechos de acceso y salida. En la misma se debería: delimitar con precisión el catálogo de actos impugnables; fijar plazos procesales perentorios; atribuir la competencia a un órgano jurisdiccional especializado o con formación suficiente en materia cooperativa; y prever la posibilidad de adopción de medidas cautelares en los supuestos en que la ejecución inmediata de la resolución impugnada cause daños de difícil reparación.

V. **Conclusiones**

Sobre la base de los análisis previos se puede arribar a las siguientes conclusiones:

1. El derecho de acceso en Cuba opera en una doble dimensión: principialista —como directriz axiológica y política de la cooperativa— y normativa —como derecho subjetivo del aspirante—. La falta de integración sistemática entre ambas dimensiones genera una tensión interpretativa que se manifiesta en la distinción entre la capacidad general para aspirar a la condición de socio y la legitimación específica exigida por cada tipo cooperativo. Una futura codificación cooperativa debería sistematizar esta distinción, configurando el derecho de acceso como un «embudo normativo» donde los requisitos se especializan progresivamente sin desvirtuar el carácter abierto del principio.
2. Las asimetrías entre la regulación de las CA y las CNA carecen, en su mayor parte, de justificación axiológica suficiente y generan incoherencias sistemáticas que comprometen la certeza jurídica. La unificación de ambos regímenes en un marco normativo común —que puede mantener módulos diferenciados para cada sector— constituye una de las reformas estructurales más necesarias en la materia.
3. Los límites al derecho de acceso —por razón de edad, número de socios, incompatibilidades, residencia y aptitud— son, en lí-

neas generales, legítimos y proporcionados, pero adolecen de imprecisiones que los hacen susceptibles de aplicación arbitraria. Su revisión debería orientarse a la objetivación de los criterios de evaluación, la armonización con el nuevo régimen migratorio y la introducción de mecanismos de flexibilidad ante supuestos no contemplados.

4. El derecho de renuncia o retiro está reconocido en ambas normativas, pero con enfoques contrapuestos: la regulación de las CA puede convertir el cumplimiento previo de obligaciones en un instrumento de retención arbitraria; la de las CNA omite la protección de la cooperativa frente a retiros que comprometan su liquidez. La solución podría ser un modelo de liquidación simultánea y compensable, con cláusula de graduación del reembolso y plazos legales máximos, que equilibre la libertad individual con la sostenibilidad colectiva.
5. Los efectos patrimoniales de la baja presentan una regulación razonablemente coherente en cuanto a su contenido, pero incompleta en cuanto al valor del reembolso. La ausencia de una cláusula de corrección monetaria puede generar inequidades que desincentiven el ingreso cooperativo; su introducción, con los límites adecuados para preservar la indivisibilidad de las reservas, es una medida de justicia distributiva necesaria.
6. Los mecanismos de garantía procesal —tanto el procedimiento de admisión y baja como la impugnación de las decisiones correspondientes— resultan insuficientes para asegurar la efectividad de los derechos reconocidos. La reforma debería orientarse a fijar plazos imperativos, obligación de motivación y tutela judicial subsidiaria, configurando un sistema completo de garantías que proteja tanto al aspirante o socio saliente como a la cooperativa como institución colectiva.

Bibliografía

ALEXY, R. 2003. *Tres escritos sobre los derechos fundamentales y la teoría de los principios*. Universidad Externado.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI). 1995. *Declaración Sobre la Identidad Cooperativa*, Manchester. Recuperado de: http://www.elhogarobrero1905.org.ar, el 12 de diciembre de 2009.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI). 2015. *Notas de orientación para los principios cooperativos*. Recuperado de: https://ica.coop/sites/default/files/2021-11/Guidance%20Notes%20ES.pdf, el 10 de abril de 2026.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

ARBOLEDA SUÁREZ, C. I. 2019. «La excepción de empresas en crisis». *Revista de derecho de la competencia*, 1, 109-130.

BORJABAD BELLIDO, J. V. 2013. *La Libre adhesión y baja voluntaria del socio en la legislación cooperativa catalana y sus consecuencias económicas*. Universitat de Lleida. https://hdl.handle.net/10803/144553.

CAMPOS PÉREZ, Y. 2024. «La limitada regulación legal y del aprovechamiento como fuente de financiamiento del capital social cooperativo en Cuba: propuestas para su perfección». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 64 (julio), 185-224. https://doi.org/10.18543/baidc.2857.

CRACOGNA, D. 2025. «Los principios cooperativos en la actualidad». *Deusto Estudios Cooperativos*, 25, 11-26. https://doi.org/10.18543/dec.3295

DE MIRANDA, J. E. 2017. «De La adhesión Voluntaria a Las Puertas Abiertas a Medias: La Arbitrariedad En El Cumplimiento De Un Principio Cooperativo». *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo*, 51, 63-77. https://doi.org/10.18543/baidc-51-2017pp63-77.

FARRÉS, P. D. M. 2000. *Cooperativas de trabajo*. Ediciones Jurídicas Cuyo.

GAMINDE EGIA, E. 2017. «Las Altas De los/as socios/As En Las Sociedades Cooperativas». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 51, 191-208. https://doi.org/10.18543/baidc-51-2017pp191-208

GARCÍA MÜLLER, A. 2015. *Derecho Cooperativo y de la Economía Social y Solidaria*. Asociación Iberoamericana de Derecho Cooperativo, Mutual y de la Economía Social y Solidaria. Mérida.

HERNÁNDEZ DÍAZ, L. 2026. *Conflicto interno en una Cooperativa No Agropecuaria (CNA)*. Recuperado de: https://www.tsp.gob.cu/conflicto-interno-en-una-cooperativa-no-agropecuaria-cna, el 17 de abril de 2026.

MARTÍN LÓPEZ, S., Lejarriaga Pérez de las Vacas, G. y Iturrioz del Campo, J. 2007. «La naturaleza del capital social como aspecto diferenciador entre las sociedades cooperativas y las sociedades laborales». *CIRIEC-Journal of Public, Social & Cooperative Economy/España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 58, 59-82.

PÉREZ-OLIVA FRAGA, A. [Mesa Redonda]. 2026. *Gobierno cubano anuncia medidas para facilitar la participación de cubanos residentes en el exterior en la economía nacional* [intervención en programa televisivo]. Cubadebate. Recuperado de: http://www.cubadebate.cu/noticias/2026/03/16/gobierno-cubano-anuncia-medidas-para-facilitar-la-participacion-de-cubanos-residentes-en-el-exterior-en-la-economia-nacional/, el 10 de abril de 2026.

PITA SIMÓN, V. y Gioioso, R. N. 2022. «Estado de derecho y socialismo en Cuba: un análisis desde la reforma constitucional del 2019». *Latin American Law Review*, 1(8), 39-55. https://doi.org/10.29263/lar08.2022.03

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. https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.37.17757

VALDÉS DÍAZ, C.C. 2025. «La capacidad jurídica de la persona humana. Retomando la clave carpenteriana». *Revista de Derecho Privado*, 109, 3, 117-139.

VARGAS VASSEROT, C. 2025. «Los límites al derecho de ingreso a una cooperativa versus el principio cooperativo de adhesión voluntaria y abierta». *Deusto Estudios Cooperativos*, 25, 39-67. https://doi.org/10.18543/dec.3297.

VÁSQUEZ CÁRDENAS, M. R. 2022. «La Cooperativa Agraria Como vehículo Empresarial De Los Productores De La Agricultura Familiar». *Deusto Estudios Cooperativos*, 20, 123-70. https://doi.org/10.18543/dec.2576

Legislación

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DE CUBA. 2019. Gaceta Oficial de la República de Cuba, Extraordinaria No. 5, La Habana: Ministerio de Justicia.

LEY N.º 59/1987 «Código Civil». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Extraordinaria N.º 9. La Habana: Ministerio de Justicia.

LEY N.º 116/2013 «Código de Trabajo». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Extraordinaria No. 29. La Habana: Ministerio de Justicia.

LEY N.º 171/2024 «De Migración». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 39. La Habana: Ministerio de Justicia.

DECRETO-LEY N.º 76/2023 «De las Cooperativas Agropecuarias». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Extraordinaria N.º 73, La Habana: Ministerio de Justicia.

DECRETO-LEY N.º 89/2024 «De Las Cooperativas No Agropecuarias». Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 78. La Habana: Ministerio de Justicia.

ACUERDO NÚMERO X-84/2024 (por el que se aprueba la Ley N.º 171/2024 De Migración). Gaceta Oficial de la República de Cuba, Ordinaria N.º 80, La Habana: Ministerio de Justicia.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 53-76
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3537 • https://www.baidc.deusto.es

Digitalización y cooperativas: una forma de innovación[1]

(Digitalization and cooperatives. A form of innovation)

María del Pilar Galeote Múñoz[2]
IE Law School / IE University (España)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522

Recibido: 07.05.2026
Aceptado: 31.07.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: I. Impacto de la digitalización en la gobernanza y la sostenibilidad de las cooperativas. II. Digitalización, sociedades de capital y cooperativas. 1. Introducción. 2. Digitalización existente en cooperativas: regulación nacional y autonómica. 3. Digitalización existente en cooperativas: regulación autonómica. III. Medidas a implementar en materia de digitalización de cooperativas. 1. Análisis general. 2. El futuro de la digitalización en la Asamblea General. 3. El futuro de la digitalización en el Consejo Rector. 4. El futuro de la digitalización en la Intervención. IV. Las cooperativas en una economía digital y sostenible. V. Instrumentos clave para conseguir la cooperación. VI. Conclusiones. VII. Bibliografía.

Summary: I. Impact of digitalization on the governance and sustainability of cooperatives. II. Digitalization, capital companies, and cooperatives. 1. Introduction. 2. Existing digitization in cooperatives: national and regional regulations. 3. Existing digitization in cooperatives: regional regulations. III. Measures to be implemented in the field of digitalization of cooperatives. 1. General analysis. 2. The future of digitization in the general meeting. 3. The future of digitization in the governing council. 4. The future of digitization in intervention. IV. Cooperatives in a digital and sustainable economy. V. Key instruments for achieving cooperation. VI. Conclusions. VII. Bibliography.

Resumen: Pretendemos con este estudio realizar un análisis de las medidas eficaces para alcanzar la verdadera digitalización en materia de cooperativas. Se trata no de conseguir la digitalización por la digitalización y sí de al-

[1] Este trabajo se realiza en el seno del Proyecto de Investigación, Proyectos de Generación de Conocimiento 2025, *Funciones de los Administradores y Procedimientos de reestructuración en el impulso del ecosistema emprendedor* PID2025-169231NB-C21 y cuya Investigadora Principal es Ana Belén Campuzano Laguillo.

[2] Directora Cátedra Cervelló; Profesora Derecho Mercantil y Negociación; IE Law School / IE University; ORCID ID: https://orcid.org/0000-0003-4270-093X. Email: pilar.galeote@ie.edu.

canzarla como vía para fortalecer la sostenibilidad en las mismas. Tratamos de mejorar la gobernanza de las cooperativas identificando medidas que introducen la digitalización e inteligencia artificial en la Asamblea General, el Consejo Rector, la Intervención y, en definitiva, en los procesos de toma de decisiones más importantes en las mismas. Finalmente, consideramos que el fomento de la cooperación puede ayudar para conseguir los dos objetivos pretendidos: digitalización y sostenibilidad. Digitalización, sostenibilidad y cooperación es hablar de innovación en el ámbito de las cooperativas.

Palabras clave: Cooperativas; Digitalización; Sostenibilidad; Cooperación; Innovación.

Abstract: The aim of this study is to analize effective measures to achieve digitalization in cooperatives. It is not a question of digitalization for digitalization's sake, but rather of achieving it as a means of strengthening sustainability in cooperatives. We seek to boost the governance of cooperatives by identifying measures that introduce digitalization and artificial intelligence into the general meeting, the governing council, the intervention, and, ultimately, the most important decision-making processes within them. Finally, we believe that promoting cooperation can help achieve the two intended goals: digitalization and sustainability. Digitalization, sustainability, and cooperation are synonymous with innovation in the cooperative sector.

Keywords: Cooperatives; Digitalization; Sustainability; Cooperation; Innovation.

I. **Impacto de la digitalización en la gobernanza y la sostenibilidad de las cooperativas**

No cabe duda que la idea de implementar medidas en materia de digitalización para las cooperativas es un salto cualitativo que tiene un impacto claro en la sostenibilidad[3]. Esta idea es la que debe quedar clara al inicio de este trabajo: no proponemos la digitalización en sí misma sin más, si no que proponemos la digitalización de aquellas actividades o procedimientos de una sociedad cooperativa que pueden salir beneficiadas de su utilización. No se trata de introducir tecnología por introducir y sí introducir aquella necesaria y que genera valor.

Además, la idea anterior entronca con otra fundamental que a veces se olvida: la idea de sostenibilidad debe regir cualquier estrategia de digitalización de una empresa en cuanto a que la digitalización pretendida debe causar efectos positivos en el medioambiente, la gobernanza y el aspecto social.

Todo lo anterior implica el análisis del impacto de la digitalización en la gobernanza y la sostenibilidad de las cooperativas, por lo que consideramos que es necesario realizarlo en la Asamblea General, el Consejo Rector, la Intervención y los procesos de toma de decisiones asistidos por inteligencia artificial, entre otros.

Por otra parte, no podemos olvidar que las cooperativas se ven afectadas por toda la normativa en materia de sostenibilidad, como son: la Directiva (UE) 2024/1760 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, sobre diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad y por la que se modifican la Directiva (UE) 2019/1937 y el Reglamento (UE) 2023/2859, (CSDDD) y la Directiva (UE) 2022/2464 del Parlamento Europeo y del Consejo de 14 de diciembre de 2022 por lo que respecta a la presentación de información sobre sostenibilidad por parte de las empresas (CSRD)[4]. Normativa que hay que estudiar con cui-

[3] Sobre digitalización en la sostenibilidad y gobernanza aplicados en el ámbito europeo, entre otros, María del Pilar Galeote Muñoz, «Corporate digitalization in the european context: going one step futher», *Advocatus*, Lima (2023): 283-298.

[4] Destacamos que el 26 de febrero de 2025 se ha aprobado una propuesta de medidas o paquete Ómnibus que simplifican las obligaciones contenidas en estas directivas en materia de sostenibilidad y que habrá que analizar cómo quedan. Además, la Directiva Stop-the-clock (UE 2025/794) o Directiva de suspensión temporal, postpone las fechas de aplicación de determinados requisitos de presentación de información corporativa y diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad. También, hay que tener en cuenta la Directiva (UE) 2026/470, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de febrero de 2026, por la que se modifican las Directivas 2006/43/CE, 2013/34/UE, (UE) 2022/2464 y (UE) 2024/1760 en lo que respecta a determinados requisitos de pre-

dado y que puede afectar a las grandes cooperativas, pero que es importante que todas las tengan en cuenta.

La Directiva sobre diligencia debida amplía el concepto de diligencia debida, de la gobernanza y no solo se refiere ya al impacto medioambiental y, la Directiva CSRD, que trata fundamentalmente de la obligación de presentar determinada información sobre sostenibilidad de las empresas, puede incluir a las cooperativas.

Por último, este trabajo recoge las novedades introducidas por la Ley 1/2026, de 8 de abril, integral de impulso de la economía social, en todo lo que afecta a las cooperativas en materia de derechos digitales o telemáticos y que supone una modificación de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas.

Por todo lo anterior es por lo que merece la pena detenernos en una reflexión profunda de este tema aplicado a las cooperativas. No podemos desconocer que digitalización, gobernanza y sostenibilidad hablan siempre de una misma realidad que es la innovación, como también quedará reflejado en este trabajo.

II. **Digitalización en sociedades de capital y cooperativas**

1. *Introducción*

Sin duda alguna, el fenómeno de la digitalización ha venido a ocasionar enormes novedades en materia de sociedades de capital[5]. Si bien era un fenómeno que se venía produciendo desde principios de este siglo XXI, es con la pandemia del covid-19 cuando se acelera todo este proceso; la presencialidad se trataba de evitar lo máximo posible por lo que la digitalización de procesos dio lugar a una verdadera transformación digital de la empresa y, por tanto, de las sociedades de capital.

Además, la salida de la pandemia coincidió con el auge en la introducción de la inteligencia artificial en las sociedades, lo que hace que la digitalización no implique ya solo el paso de lo analógico a lo digital si no también la introducción de nuevos modelos de lenguaje, de la inteligencia artificial. Así llegamos hasta este momento, donde nos encontramos con una verdadera revolución en la empresa en cuanto a la

---

sentación de información de las empresas en materia de sostenibilidad y de diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad.

[5] Marta García Mandaloniz, *Una sociedad mercantil simplificada y digitalizada*, (Madrid: Dykinson, 2020), 254-258.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

forma de hacer las cosas, pero que va más allá en cuanto a que afecta también a su propia estructura, su propio funcionamiento, la toma de decisiones internas en la misma.

En materia de sociedades de capital, si bien podríamos exponer varios ejemplos de digitalización e introducción de inteligencia artificial[6], creemos como más importantes: la posibilidad de constitución telemática actual de la sociedad limitada; la posibilidad de digitalización en sede de junta general junto a su toma de decisiones; la posibilidad de digitalización en el órgano de administración y su correspondiente toma de decisiones en él[7]. Si hablamos de todo esto es porque la regulación ha ido recogiendo estos aspectos que se le permiten a los socios, previa inclusión, en determinadas ocasiones, de determinadas previsiones estatutarias.

No escondemos que en otras ocasiones no es así, en el sentido de que es la propia sociedad la que, en determinados aspectos, adopta una mayor digitalización o no en sus procesos. Como vemos, es la propia normativa, la Ley de Sociedades de Capital en nuestro país, la que ha recogido el estado de la ciencia del momento y ha ido admitiendo estas posibilidades que veremos.

Si es así en materia de sociedades de capital, ¿qué es lo que está ocurriendo en relación con las sociedades cooperativas? Éste es el objeto de nuestro estudio, pero no desde un punto de vista de lo que está o no en la Ley y sí de lo que sería deseable, dado el estado de la materia.

Para situarnos en materia de cooperativas hemos de partir de su regulación: la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, tras la modificación introducida por la Ley 1/2026, de 8 de abril, integral de impulso de la economía social, así como de toda la normativa autonómica relativa a las cooperativas y que es una singularidad de esta figura. Esta es una de las mayores complejidades que nos encontramos en esta materia puesto que, dependiendo de la Comunidad Autónoma, tendremos una regulación u otra. No podemos olvidar que las cooperativas que tienen su actividad cooperativizada en una sola Comunidad Autónoma, o en varias pero en una de ellas ejercen su actividad principal, se regirán por la ley autonómica respectiva.

Sin ser la cooperativa una sociedad de capital regulada, pero sí una sociedad con su regulación específica, en este trabajo nos planteamos

---

[6] García Mandaloniz, *Una sociedad mercantil…*, 254-258.

[7] María del Pilar Galeote Muñoz, «Los administradores y su toma de decisiones en un contexto de inteligencia artificial. Estudio comparado europeo y español», *Cuadernos de Derecho Transnacional*, 17 (2025): 257-279, doi: 10.20318/cdt.2025.9878.

hacer una comparativa entre el grado de digitalización de las sociedades de capital y las cooperativas que, siendo figuras societarias, distan mucho de aquellas.

Algo tienen en común ambas figuras y es el hecho de que la pandemia del COVID-19 supuso para ellas un punto de inflexión en cuanto a su digitalización se refiere. En este sentido, se estableció, en el Real Decreto-ley 8/2020, de medidas urgentes extraordinarias para hacer frente al impacto económico y social del COVID-19, que hasta el 31 de diciembre de 2020, las sesiones el Consejo Rector de las sociedades cooperativas pudieran hacerse por videoconferencia o por conferencia telefónica múltiple, siempre que todos los miembros dispongan de los medios necesarios, el secretario del órgano reconozca su identidad, y así lo exprese en el acta, que remitirá de inmediato a las direcciones de correo electrónico de cada uno de los concurrentes. Igualmente ocurrió respecto a las asambleas de socios que podrían celebrarse por videoconferencia o por conferencia telefónica múltiple siempre que los asistentes con derecho a ello o sus representados tuvieran los medios adecuados, se reconozca su identidad y así lo exprese el acta[8].

Si bien a partir de ese momento la digitalización ha sido un fenómeno imparable para las sociedades de capital en cuanto a su regulación, no ha sido el caso de las sociedades cooperativas en las que poco o nada, ha aparecido en su regulación nacional (algo más tras la Ley 1/2026, de 8 de abril, integral de impulso de la economía social) y sí escasamente en la regulación autonómica. Dentro de la regulación autonómica nos vamos a referir en este trabajo a las leyes autonómicas que amparan mayor número de cooperativas.

2. *Digitalización existente en cooperativas: regulación nacional y autonómica*

Estudiamos el fenómeno de la digitalización en sede de constitución de las sociedades de capital y las cooperativas. Sin duda alguna, es la Directiva (UE) 2019/1151 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 20 de junio de 2019, por la que se modifica la Directiva (UE) 2017/1132 en lo que respecta a la utilización de herramientas y procesos digitales

[8] Lo mismo había ocurrido respecto a la sociedades de capital, ya que se permitió celebrar reuniones digitales en sede de junta y del órgano de administración, lo que fue prorrogado hasta 2022 no inclusive. A partir de este año, se aplica la Ley de sociedades de capital en la que nada se ha establecido al respecto de la digitalización en el órgano de administración a diferencia de lo que ha ocurrido para la junta general.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

en el ámbito del Derecho de sociedades la que introduce los principios a transponer en los países miembros y, por tanto, en España[9].

Esta regulación europea fue introducida en España con la Ley 11/2023, de 8 de mayo, de trasposición de directivas de la unión europea en materia de accesibilidad de determinados productos y servicios, migración de personas altamente cualificadas, tributaria y digitalización de actuaciones notariales y registrales y por la que se modifica la ley 12/2011, de 27 de mayo, sobre responsabilidad civil por daños nucleares o producidos por materiales radiactivos. Con esta ley se introducen en la Ley de sociedades de capital, entre otros, el artículo 22 bis y un nuevo capítulo III bis. Finalmente, lo que iba a ser una verdadera digitalización del derecho de sociedades quedó en la posibilidad de que las sociedades de responsabilidad limitada pudieran ser constituidas en línea siempre que lo aportado fuera dinerario. Igualmente, se permite que se realicen en línea otras operaciones inscribibles, posibilidad más teórica que real.[10]

Pasando ya al ámbito de las cooperativas, observamos que la Ley 27/1999, de 16 de julio en su artículo 7 establece que las sociedades cooperativas se constituyen mediante escritura pública que deberá inscribirse en el Registro de Sociedades Cooperativas. En este sentido, tenemos que tener en cuenta que la aplicación de la ley estatal de cooperativas solo será si la cooperativa realiza su ámbito de actuación en más de una comunidad autónoma, salvo que en una de ellas tengan su actividad principal, o bien que la actividad cooperativizada la realicen en las ciudades de Ceuta y Melilla. Por tanto, en función de lo anterior, las cooperativas estarán inscritas en el registro estatal o bien en el autonómico.

---

[9] Hoy día, hay que tener en cuenta, además, la Directiva (UE) 2025/25 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de diciembre de 2024, por la que se modifican las Directivas 2009/102/CE y (UE) 2017/1132 en lo que respecta a la ampliación y mejora del uso de herramientas y procesos digitales en el ámbito del Derecho de sociedades, que introduce una serie de novedades. Entre las novedades que introduce esta Directiva están el principio de «solo una vez» respecto a la constitución transfronteriza de filiales y sucursales; se aplican los mismos requisitos de publicidad de las sociedades de capital a las sociedades personalistas; se crea un certificado registral armonizado de la sociedad europea; aparece el poder digital europeo para realizar operaciones transfronterizas etc., El plazo de transposición de la Directiva es hasta el 31 de julio de 2027 salvo en algunas excepciones que es hasta el 1 de agosto de 2028. Además, el artículo 3.d de esta Directiva señala que la Comisión evaluará si las cooperativas deben incluirse en el ámbito de aplicación de esta Directiva.

[10] En este sentido, Mónica Fuentes Naharro, *La digitalización del Derecho de Sociedades. La Directiva 2019/1151 y su transposición al Derecho Español*, (Navarra: Aranzadi, 2023).

Es con la última reforma llevada a cabo por la Ley 1/2026, cuando en el nuevo artículo 3, aparece la posibilidad de que las cooperativas puedan tener web corporativa como portal que permitirá el acceso a las personas socias a la información y a la sede electrónica de la sociedad, todo ello siempre que esté previsto en sus estatutos. Además, la ley 1/2026 introduce un nuevo artículo 3 bis en el que se establece que la página web corporativa será obligatoria para las cooperativas de más de quinientas personas socias. Además, se establece que la creación o supresión de la página web corporativa deberá aprobarse en la Asamblea General debiendo constar lo anterior en el orden del día de la misma. Igualmente, la página web y cualquiera de sus modificaciones deberá estar inscrita en el Registro de Sociedades Cooperativas. Corresponde al órgano de administración la prueba de la inserción de contenidos y documentos en la web, la fecha en que se hizo y el periodo en el que se mantuvo la publicación.

Igualmente, la Ley 1/2026, introduce un nuevo artículo 3 ter en la Ley 27/1999 sobre comunicaciones electrónicas con las personas socias y la participación telemática de las mismas. Para ello es necesario que la persona socia acepte así las comunicaciones y esté previsto en estatutos.

Igualmente, es en el Real Decreto 44/2015, de 2 de febrero, por el que se regulan las especificaciones y condiciones para el empleo del Documento Único Electrónico (DUE) para la puesta en marcha de sociedades cooperativas, sociedades civiles, comunidades de bienes, sociedades limitadas laborales y emprendedores de responsabilidad limitada mediante el sistema de tramitación telemática, donde ya se vislumbraba un intento de digitalización de las sociedades cooperativas, si bien pronto se descubre que el avance es menor puesto que solo se aplica a las cooperativas de trabajo asociado ya que quedan excluidos los sectores inmobiliario, financiero y de seguros[11].

Como establece el propio Real Decreto 44/2015, se permite que las cooperativas, sociedades civiles, sociedades limitadas laborales y comunidades de bienes utilicen el procedimiento electrónico del sistema CIRCE para llevar a cabo los trámites de creación de su empresa mediante la utilización del DUE. Algo establecido ya para la sociedad limitada, que introduce una cierta digitalización también para cooperativas

[11] Cecilio Molina Hernández, «La digitalización en la constitución y en la organización de las sociedades cooperativas», *La Ley Mercantil*, 121, (2025). Coincidimos con el autor en que se ha dejado pasar la oportunidad de prever un plazo reducido, que sí se ha hecho para las sociedades de responsabilidad limitada, para la inscripción registral telemática de una cooperativa de trabajo asociado.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

pero no todas: solo las de trabajo asociado. Vemos que se han dado pasos pero que no es lo mismo el estado de desarrollo de la digitalización en las sociedades de capital y en las sociedades cooperativas[12].

3. *Digitalización existente en cooperativas: regulación autonómica*

No obstante, para cooperativas de segundo grado, la normativa autonómica sí que ha dado algún paso más[13] desde hace tiempo, no olvidemos que la modificación de la ley estatal es de Abril 2026. Vamos a destacar algunos de los aspectos de digitalización que podemos encontrar en algunas normas autonómicas.

Es el caso de la Ley vasca 11/2019 que, en su artículo 16.3 establece que el Registro de Cooperativas de Euskadi promoverá, en su relación con ciudadanos y ciudadanas, así como con las entidades interesadas en acceder al mismo, la utilización de medios electrónicos, informáticos y telemáticos especialmente en lo relativo a la inscripción y depósito de los actos que deban registrarse así como la resolución de consultas y expedición de certificados.

En relación a lo anterior, tenemos que señalar lo establecido en la Disposición final cuarta de la Ley 11/2019; así, se señala que en «el plazo de seis meses desde la entrada en vigor de la presente ley, el Gobierno Vasco aprobará un nuevo reglamento del registro de sociedades cooperativas que prevea, expresamente, y regule la tramitación electrónica de expedientes registrales y simplifique la operatoria registral, salvaguardando la necesaria seguridad jurídica, a efectos de facilitar las relaciones con los interesados e interesadas, especialmente la inscripción y depósito de los actos sujetos al mismo, así como la resolución de consultas y la publicidad formal». Es el Decreto 84/2023, de 13 de junio, por el que se aprueba el Reglamento de organización y funcionamiento del Registro de Cooperativas de Euskadi.

En relación a Andalucía, la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, establece en su artículo 118.3 que

---

[12] Sobre digitalización en materia de constitución de cooperativas, *vide*, por todos, Amalia Rodríguez González, «Instrumentos normativos para la constitución de cooperativas con medios tecnológicos», *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, 67, (2025): 47-97, doi: 10.18543/baidc.3288

[13] Diego Cruz Rivero, «Utilización de los medios electrónicos de comunicación en el funcionamiento de las asambleas de las sociedades cooperativas. La experiencia de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de sociedades cooperativas andaluzas», *CIRIEC-España Revista Jurídica*, 32, (2018): https://hdl.handle.net/11441/176579.

el registro actúe de forma telemática. Además, los estatutos sociales podrán prever la utilización de cualquier medio telemático siempre que se observen los protocolos necesarios establecidos al efecto para garantizar que los socios tengan conocimiento de la convocatoria. Igualmente, si los estatutos los prevén, las asambleas generales podrán celebrarse por medios telemáticos; así mismo, la convocatoria y las sesiones del Consejo Rector podrán realizarse por estos medios digitales previa previsión en los estatutos sociales. Igualmente, en materia de disolución, el artículo 79.2 de la Ley 14/2011 establece que se utilice la sede electrónica de la consejería competente a efectos de otorgar publicidad al acuerdo de disolución o a la resolución judicial que la declare.

Respecto a Cataluña, la Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas, se permite que las sociedades cooperativas puedan tener un sitio web corporativo (artículo 18.m de la Ley 12/2015) a través del cual se pueda convocar la Asamblea General y poner a disposición de los socios la documentación respectiva en relación a determinadas operaciones societarias como son las fusiones y las transformaciones. Se permite también la celebración de las reuniones de los órganos sociales por medios telemáticos, así como su convocatoria por medio del sitio web referido anteriormente. Se impulsa también el acceso electrónico al Registro de Cooperativas.

En relación a Valencia, el Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunitat Valenciana, el artículo 25.2 Decreto Legislativo 2/2015 establece que las comunicaciones entre cooperativa y socios podrán realizarse por medios electrónicos siempre que el socio o socia lo hubiera aceptado de forma voluntaria y expresa. Además, se podrá establecer en la web de la cooperativa (artículo 6 Decreto Legislativo 2/2015) un mecanismo que garantice la fecha de la recepción así como el contenido de los mensajes intercambiados. Igualmente, se permite que los estatutos prevean como única forma de publicación de la convocatoria de la asamblea (artículo 34 del Decreto Legislativo 2/2015).

En cuanto a la Comunidad Autónoma de Madrid, la Ley 2/2023, de 24 de febrero, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid, ya en su preámbulo establece que los libros de las cooperativas, una vez cumplimentados, se presenten en el Registro de Cooperativas de la Comunidad de Madrid para ser diligenciados telemáticamente. En el artículo 22.e se establece como uno de los derechos del socio el que, por ejemplo, se pueda recibir copia del acta de la asamblea que se haya celebrado de manera telemática. El artículo 31.1 que señala que los socios podrán asistir a la Asamblea por medio de videoconferencia siem-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

pre que el secretario reconozca su identidad de manera fehaciente y así lo exprese en el acta. También se permite que el socio ejerza su derecho de voto por medios telemáticos (artículo 33.5). Además, el artículo 34.1 refuerza lo anterior al establecer que el acta recogerá, en su caso, aquellos supuestos en los que se haya asistido y votado por medios telemáticos.

En relación a la Comunidad de Aragón, 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, en su artículo 30 establece que la convocatoria de las Asambleas generales podrá hacerse por medios telemáticos o electrónicos si así estuviera contemplado en los estatutos de la cooperativa. En Aragón, también hay que tener en consideración el Decreto 208/2019, de 22 de octubre, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el Reglamento de desarrollo del Decreto Legislativo 2/2014, de 29 de agosto, del Gobierno de Aragón, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Cooperativas de Aragón, establece en su Disposición Adicional Primera, 1 y 2, todo lo relativo a la posibilidad de presentación telemática; así se podrán presentar solicitudes en materia de cooperativas en el marco de los servicios de administración electrónica del gobierno de Aragón, siempre que se disponga del correspondiente certificado electrónico o del sistema de firma electrónica.

Finalmente, analizamos Canarias, la Ley 4/2022, de 31 de octubre, de Sociedades cooperativas de Canarias, en su artículo 16.4 se establece que el Registro de Sociedades Cooperativas de Canarias debe disponer de los medios o dispositivos necesarios para la realización de las actividades registrales a través de medios telemáticos. Además, resultan muy interesantes los artículos 5, 6 a 7 de la referida Ley, en cuanto a la posibilidad de creación de una web corporativa, con los requisitos establecidos en la misma; la publicación de la información a través de la web corporativa y el protocolo de seguridad que debe acompañarlo y, finalmente, la posibilidad de que las comunicaciones entre los socios y la cooperativa sean realizadas por medios electrónicos siempre que esté previsto en los estatutos sociales y el socio haya aceptado las comunicaciones por estos medios electrónicos. Para ello, debe existir un dispositivo de contacto con la sociedad que permita acreditar de forma fehaciente la fecha de recepción y el contenido de los mensajes electrónicos intercambiados entre los socios y la sociedad, dejando a salvo siempre y respetando las leyes en materia de protección de datos de carácter personal. Por supuesto, cabe la posibilidad de asistencia y voto de manera telemática a las reuniones de los órganos sociales.

III. **Medidas a implementar en materia de digitalización de cooperativas**

1. *Análisis general*

Visto y analizado todo lo anterior, pasamos a diseñar los pasos por los que debería dirigirse la digitalización en el ámbito de las cooperativas, tomando como modelo la situación actual de la digitalización en el ámbito de las sociedades de capital y los pasos dados por las modificaciones introducidas por la Ley 1/2026.

Independientemente de que puedan ser otras las cuestiones o tareas que permitan ser digitalizadas, creemos que el enfoque pasa por abordar la toma de decisiones en los órganos principales de decisión de una cooperativa que son: la Asamblea General, el Consejo Rector y la Intervención, de acuerdo con el artículo 19 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Finalmente, llamaremos la atención sobre la posibilidad de incluir la digitalización en la manera de resolver los conflictos del día a día de la sociedad cooperativa.

2. *El futuro de la digitalización en la Asamblea General*

En cuanto a la Asamblea General, comprobamos que no se parte de cero puesto que un mínimo en la normativa nacional y algo más de desarrollo en la normativa autonómica hemos encontrado. En este sentido, como se pone de manifiesto más arriba, no encontramos, hasta la Ley 1/2026, de 8 de abril, ningún rasgo de digitalización en materia de Asamblea General en la Ley 27/1999, si bien sí en el Real Decreto 44/2015, de 2 de febrero, en relación con el DUE para la puesta en marcha de sociedades cooperativas, entre otras (aún cuando solo resulta aplicable a las cooperativas de trabajo asociado).

Tras la ley 1/2026, el artículo 24 de la ley 27/1999 en materia de forma y convocatoria de la Asamblea General, permite que ésta sea convocada por medio de correo electrónico o bien mediante anuncio publicado en la página web corporativa, si lo han establecido los estatutos y garantizando siempre la recepción por todos los socios. Además se añade un nuevo artículo 24 bis, en relación al lugar de celebración de la Asamblea General, donde se admite la realizada presencialmente, así como la realizada íntegramente o parcialmente de forma telemática siempre que, en el caso de híbrida o exclusivamente telemática, siempre que todas las personas que tuvieran derecho de asistencia o quienes las representen tengan los medios para poder conectarse y se garantice su identidad.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

Igualmente, el nuevo artículo 25, permite las votaciones telemáticas, que así hayan sido previstas en estatutos así como reconoce a las personas socias y legitimadas a estar en la Asamblea General a que participen telemáticamente siempre que se garanticen una serie de extremos de identidad, legitimación, seguridad y contenido de las comunicaciones, la transmisión en tiempo real con imagen y sonido de la Asamblea, el mecanismo del voto, la identidad de la persona emisora, y, en su caso, la confidencialidad del voto

En cuanto a la presencia de la digitalización en el ámbito de la normativa autonómica, en concreto con relación a la Asamblea General, destacamos que, en la gran mayoría, se permite que, si los estatutos lo prevén, las asambleas generales puedan celebrarse por medios telemáticos; lo que incluye, en muchas de ellas, que la convocatoria pueda realizarse de manera telemática, la asistencia del socio, el desarrollo de la sesión, la deliberación etc. Todo esto más o menos especificado y concretado pero, de lo que no queda ninguna duda, es de que el desarrollo normativo es escaso, lo que da lugar a una serie de lagunas que hace que la seguridad jurídica en esta materia se vea resentida.

Para evitar lo anterior y en aras a conseguir una digitalización cada vez mayor en sede de la Asamblea General de las cooperativas, creemos que el enfoque debe ser desde la toma de decisiones que se ejerce en este órgano soberano. En primer lugar, creemos que la regulación debe pasar por especificar más la diferencia entre la posibilidad de conexión digital a las asambleas generales a la posibilidad de que se puedan convocar asambleas exclusivamente telemáticas.

Sin duda alguna, el gran salto en materia de digitalización y sociedades se produce con la pandemia del COVID-19; era la imposibilidad de reuniones físicas la que impuso que estas reuniones de juntas generales y asambleas de todo tipo se produjeran por medios telemáticos. Poco a poco, la realidad se ha ido imponiendo, las ventajas de la no presencialidad obligatoria han quedado patentes si bien desventajas, como veremos, tienen también.

Debemos partir de la redacción ya dada al artículo 25 de la Ley de Cooperativas dada por el Real Decreto-ley 29/2021, de 21 de diciembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito energético para el fomento de la movilidad eléctrica, el autoconsumo y el despliegue de energías renovables, que añadió un nuevo apartado 4 y que hoy la Ley 1/2026 lo ha convertido en el 5 que establece que «5.— Será posible la participación telemática de las personas socias y demás legitimadas en las reuniones de las Asambleas Generales, por medios digitales, siempre que se garanticen los siguientes extremos: a) La identidad y legitimación de las personas socias, sus representantes y demás personas

asistentes a la reunión. b) La seguridad y el contenido de las comunicaciones. c) La transmisión en tiempo real de la Asamblea General, con comunicación bidireccional de imagen y sonido para que todas las personas socias puedan participar en la deliberación y en la toma de acuerdos, para lo cual la cooperativa deberá implementar las medidas necesarias para asegurar su efectividad. d) El mecanismo de ejercicio del voto, la identidad de la persona emisora, y, en su caso, la confidencialidad del voto. El anuncio de convocatoria informará de los trámites y procedimientos que habrán de seguirse para el registro y formación de la lista de personas asistentes, para el ejercicio de sus derechos y para el adecuado reflejo en el acta del desarrollo de la reunión. En el acta, el secretario deberá reflejar la acreditación de la identidad de todos los asistentes.»

Sin duda alguna, esta nueva redacción del artículo 25 de Ley de Cooperativas es clave para que podamos entender lo que expondremos a continuación y para que podamos apoyar por dónde creemos que debería tenderse en la futura regulación.

Analizamos la posibilidad de que la toma de decisiones en sede de la Asamblea General sea realizada de forma híbrida o bien que se permita que la Asamblea General sea exclusivamente telemática[14], lo que hace referencia a que solo se permita la presencialidad digital y no física. Para poder analizarlo tomamos como base los artículos 182 y 182 bis de la Ley de Sociedades de Capital, en comparación con lo reflejado en los artículos 24, 24 bis y apartado 5 del artículo 25 de la Ley de Cooperativas. Así, apoyándonos en la regulación existente en relación con las sociedades de capital, podemos distinguir entre asambleas generales híbridas y asambleas generales exclusivamente telemáticas.

Respecto a la Asamblea General híbrida, que es a la que se refiere la mayoría de la normativa autonómica, por seguridad, aplaudimos el que se exija que debe recogerse esta posibilidad en estatutos. Es más, el origen de la decisión de si la asamblea puede ser híbrida o exclusivamente telemática es diferente; en la híbrida es el socio el que puede decidir, en la exclusivamente telemática, debería ser el Consejo Rector el que decide en cada momento si la asamblea es exclusivamente telemática, si bien siempre previa previsión estatutaria al respecto.

Convocada la asamblea, es aconsejable que se exija que los sujetos que vayan a intervenir de manera telemática se puedan identifi-

[14] Carmen Boldó Roda, «La asamblea telemática en la sociedad cooperativa», *e-Dictum*, 112: (2021), https://dictumabogados.com/wp-content/uploads/2021/07/doctrina_julio_2021-1.pdf

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

car por estos medios telemáticos; yendo más allá podemos plantearnos qué medios serían los adecuados. Creemos que es el estado de la técnica el que debe marcar en cada momento el abanico de medios que aseguran la identificación de los asistentes. Así las técnicas de reconocimiento facial[15], parece que pueden alterarse muy difícilmente por lo que deberían admitirse además de por su practicidad. Si bien el coste puede suponer una desventaja, además de los temas de privacidad y protección de datos, para determinadas cooperativas, parece que la instalación de un software sencillo en los ordenadores de los socios haría posible la identificación y la entrada en la reunión virtual. No obstante, pensemos en los softwares que hoy día utilizamos en móviles, tabletas y ordenadores para estos fines.

También, en este sentido, podemos pensar en la posibilidad de que los socios actúen por medio de firma digital, tan extendida hoy en día, DNI electrónico o algún sistema de doble autenticación como los que ya utilizamos en los comercios, bancos y otros establecimientos[16]. Puede haber otros sistemas como reconocimientos de voz, de huellas digitales, etc pero, llegamos, no obstante, a lo que creemos que puede ser el mejor sistema de identificación de los socios como es la utilización de tecnología de bloques o blockchain, permitiendo incluso el ejercicio del derecho de voto por medio de esta tecnología que, como sabemos, deja rastro inmutable e inmodificable de lo ocurrido lo que supone grandes ventajas en nuestro estudio.

Identificado el socio, éste puede ejercer ya el derecho de asistencia a la junta telemática, que, si es íntegramente telemática, puede plantear serios problemas en relación con la brecha digital y que no debemos desconocer. Asumir que cualquier socio va a poder conectarse por medios telemáticos, se va a lograr identificar y, lo más importante, va a poder atender y ejercitar sus derechos de información, pregunta etc., es asumir demasiado. En este sentido, destacamos positivamente que, tras la Ley 1/2026, la Ley 27/1999 de Cooperativas incluya un nuevo artículo 24 bis en el que se establezca que para ser válida la celebración

---

[15] Lorenzo Cotino Hueso, «Reconocimiento facial automatizado y sistemas de identificación biométrica bajo la regulación superpuesta de inteligencia artificial y protección de datos», en *Derecho Público de la inteligencia artificial*, coord. por Francisco Balaguer Callejón, (Zaragoza: Fundación Manuel Giménez Abad de Estudios Parlamentarios y del Estado Autonómico, 2023), 347-402 y María del Pilar Galeote Muñoz, «Sostenibilidad corporativa y digitalización en el ámbito de la junta general: problemática en la junta telemática» en *Desafíos contemporáneos en el derecho penal, ética empresarial y compliance global*, coord. por Roberto Cruz Palmera (Madrid: Dykinson, 2025), 526-546.

[16] Galeote Muñoz, «Sostenibilidad corporativa y digitalización en el ámbito de la junta general: problemática en la junta telemática, 526-546.

de la Asamblea General por medios telemáticos, tanto híbrida como exclusivamente telemática, será necesario que las personas que tuvieran derecho de asistencia o quienes las representen dispongan de los medios necesarios para ello, entre otros requisitos.

Además, no podemos olvidar que puede haber socios que no saben manejar estos medios o que, simplemente, quieran acudir físicamente; éste es uno de los grandes problemas que se plantea igualmente en las sociedades de capital, cuando tratamos el tema de las juntas exclusivamente telemáticas; aparece la brecha digital que hay que tener en cuenta a la hora de analizar el tipo de socios que existen y que no solo se salva por disponer o no de medios para ello. Suponer que cualquier socio va a poder conectarse porque dispone de los medios adecuados y más aún que los sepa manejar, es suponer demasiado. Somos partidarios de recomendar en cooperativas las juntas híbridas en todo caso, o bien las exclusivamente telemáticas pero dando la posibilidad al socio que no disponga de los medios, no sepa manejarlos, el que pueda acudir a determinada sede donde alguien le asistirá con medios digitales para que pueda ejercitar todos sus derechos.

Respecto al tema de derechos, aplaudimos, en materia de cooperativas, que la Ley se haya modificado en el sentido de los tiempos y que se de el salto a lo que es la verdadera digitalización que suma, que ayuda, pero que no es impuesta y resulta una traba mayor que la presencialidad. En este sentido, valoramos que, en la actualidad, la legislación en materia de cooperativas recoja la posibilidad de que se utilicen medios digitales que aseguren el ejercicio del derecho de palabra en la asamblea así como el derecho de información, propuesta y voto en tiempo real.

En este punto, es necesario hacer una referencia a la Ley de Sociedades de Capital cuando en su artículo 182, en relación a las juntas híbridas, establece que los ejercicios del derecho de Intervención y el derecho a proponer acuerdos puede estar condicionado a que los administradores hayan indicado que ha de realizarse con carácter previo a la Junta[17]. Creemos que, tras la modificación de la legislación nacional en materia de cooperativas y, dado el estado de la técnica, está bien que no se haya incluido algo así, ya que al agilidad y seguridad que se busca con la digitalización podrían quedar mermadas sin causa alguna. Además, se posibilita, en el último inciso del artículo 182 bis de la Ley de Sociedades de Capital, que las preguntas realizadas en la

[17] Ignacio Fernández Larrea, «La junta telemática», en *La transformación digital de las empresas*, dir. por Cecilio Molina Hernández, (Madrid: Atelier, 2024), 153-154.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

junta telemática pueden ser contestadas por los administradores en el mismo momento o hasta siete días después de la junta. Somos contrarios a este inciso y, por tanto, a que se tenga en cuenta para una posible introducción en la legislación en materia de cooperativas; se podría estar vulnerando el derecho de la minoría a una información en tiempo real y transparente que no sería así si se puede dar con posterioridad a la junta o asamblea, para el caso de las cooperativas, en el plazo de siete días.

Consideramos, por tanto, que la digitalización en la Asamblea General de las cooperativas puede traer grandes ventajas para todos los relacionados con ellas si la legislación y nacional y autonómica acierta en regularlo. Nos debe servir la experiencia de la digitalización en la Ley de Sociedades de Capital. En este sentido, somos partidarios de que se permita al socio acudir a una asamblea por medios telemáticos, así como participar, votar y solicitar información en ella. Respecto a la junta exclusivamente telemática, consideramos que debe analizarse muy bien el tipo de cooperativista que tiene la cooperativa en cuestión, a la hora de introducir esa posibilidad en los estatutos; podemos estar ante una brecha digital importante que quedará cubierta si se opta por la junta híbrida telemática.

3. *El futuro de la digitalización en el Consejo Rector*

Si bien el tratamiento de la Asamblea General de las cooperativas, en materia de digitalización, pasa por lo visto anteriormente, el tratamiento de la digitalización en el Consejo Rector pasa por el formato de las reuniones de sus miembros y el ejercicio de sus derechos, pero también por cómo pueden llevar a cabo la toma de decisiones y el protagonismo o la ayuda que, en las mismas, pueden tener la inteligencia artificial.

Según la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en su artículo 32.1, el Consejo Rector es el órgano colegiado de gobierno al que corresponde, al menos, la alta gestión, la supervisión de los directivos y la representación de la sociedad cooperativa. Si la cooperativa tiene un número de socios inferior a diez, los Estatutos podrán establecer la existencia de un Administrador único o dos mancomunados o solidarios, a que ostenten la condición de socio, que asumirá las competencias y funciones previstas en esta Ley para el Consejo Rector y sus personas titulares de la presidencia y de la secretaría.

En este sentido, al igual que para la Asamblea General, hay que tener en cuenta la modificación de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de

cooperativas, llevada a cabo por el Real Decreto-ley 29/2021, de 21 de diciembre, por el que se adoptan medidas urgentes en el ámbito energético para el fomento de la movilidad eléctrica, el autoconsumo y el despliegue de energías renovables, así como con la Ley 1/2026. Así, en la nueva redacción dada al artículo 36 de la Ley 27/1999 se contempla la posibilidad de que en los estatutos de dichas sociedades se prevea la asistencia y participación, a distancia, de sus miembros, en las comisiones, comités y comisiones ejecutivas. Al igual que para aquella, han de ser garantizadas la identidad de las personas asistentes, la seguridad y el contenido de las comunicaciones, la transmisión bidireccional y en tiempo real de imagen y sonido, así como el mecanismo de ejercicio del derecho de voto y su confidencialidad. Al igual que lo que ocurría con la Asamblea General, habrá que ver lo establecido en estatutos para ver el grado de utilización de los medios digitales en el Consejo Rector.

A partir de aquí, es necesario hacer una reflexión profunda sobre la importancia que puede tener para un Consejo Rector de una cooperativa el que se puedan utilizar cantidad ingente de datos y que se puedan valer no tanto ya de los simples medios digitales si no también y, sobre todo, de la inteligencia artificial[18]. En este escenario, hemos de distinguir a los miembros del Consejo Rector que se ayudan de los algoritmos para hacer mejor sus gestiones de aquellos casos, un tanto futuribles aún, en los que podamos plantearnos una sustitución de algún miembro por un algoritmo, algo en lo que se está avanzando mucho en cuanto a sociedades de capital[19].

En el primer escenario, nada impediría a los miembros del Consejo Rector para que utilizaran o se sirvieran de *chatbots* en el ejercicio de sus funciones; o bien de algoritmos que pueden ser utilizados para el manejo de una gran cantidad de datos pudiéndoles aliviar en la carga de la gestión y otras funciones del consejo. El gran salto sería considerar que alguna de las funciones del Consejo Rector pudiera ser llevada a cabo por algoritmos que fueran ellos mismos los consejeros[20]. En la

[18] Sobre las ventajas de utilizar la inteligencia artificial en el órgano de administración de una sociedad de capital, Galeote Muñoz, «Los administradores y su toma de decisiones en un contexto de inteligencia artificial. Estudio comparado europeo y español», 257-279.

[19] Natarajan Balasubramanian, Yahn Ye and Mingtao Xu, «Substituting human decision-making with machine learning: implications for organizational learning», *Academy of Management Review*, n.º 3, (2022): 448-465.

[20] Sobre el ciberadministrador, Galeote Muñoz, «Los administradores y su toma de decisiones en un contexto de inteligencia artificial. Estudio comparado europeo y español», 257-279 y Thomas Burri, «Free Movement of Algorithms: Artificially Intelligent Persons Conquer the European Union's Internal Market», en *Research Handbook on the*

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

actualidad esto resulta imposible ya que los consejeros tienen que ser personas físicas o jurídicas, no cabiendo la personalidad algorítmica o electrónica[21]; lo que coincide totalmente con la legislación en materia de sociedades de capital. Apostamos, por tanto, por la introducción de algoritmos en las funciones de ayuda y asistencia a los consejeros, lo que, sin duda, traerá consecuencias, en materia de responsabilidad.

Efectivamente, uno de los temas más importantes en relación con el uso de medios telemáticos, digitalización o inteligencia artificial en el seno del Consejo Rector es el de la posible responsabilidad por daños en la que se pueda incurrir por un mal uso o un uso defectuoso de estos medios. Es el artículo 43 de la Ley de cooperativas, el que nos dice que, tanto consejeros como interventores, en materia de responsabilidad, se regirán por lo dispuesto para los administradores de las sociedades anónimas, si bien los interventores no tendrán responsabilidad solidaria.

En este sentido y, al margen de la normativa autonómica al respecto, hemos de detenernos, por tanto, en el deber de diligencia recogido en el artículo 225 de la Ley de Sociedades de Capital, donde se hace referencia a «la diligencia de un ordenado empresario» que no incluye, por supuesto, la necesaria utilización de medios telemáticos o digitales pero que, si lo hace, sigue sujeto a sus deberes como administrador. Además, el artículo 226 de la Ley de Sociedades de Capital recoge la protección de la discrecionalidad empresarial que se entenderá cumplida si el administrador ha actuado de buena fe, sin interés personal en el asunto objeto de la decisión, con información suficiente y con arreglo a un procedimiento de decisión adecuado.

Animamos, por tanto, a que el régimen de responsabilidad de miembros del Consejo Rector e Intervención sea entendido de la manera anterior y a reflexionar sobre introducirlo en la legislación sobre cooperativas.

4. *El futuro de la digitalización en la Intervención*

Con respecto a la Intervención, el artículo 38 de la Ley de Cooperativas, tras la modificación de la ley 1/2026, establece que se trata de

Law of Artificial Intelligence, ed. por Wodrow Barfield and Ugo Pagallo, (Edward Elgar: 2018) 537-559, https://ssrn.com/abstract=3010233

[21] Sobre personalidad electrónica, Ana Felicitas Muñoz, «La «inteligencia artificial (IA) autónoma» en el órgano de administración», *Revista de Derecho de Sociedades,* 60, (2020): 77-81.

un órgano de naturaleza voluntaria en las cooperativas a las que les sea aplicable esta Ley. Es el órgano de fiscalización de la cooperativa, establecido en los estatutos y tiene como funciones, entre otras que le pueden ser asignadas en los mismos, las de consultar y comprobar toda la documentación de la cooperativa y proceder a las verificaciones que estime necesarias. El número de interventores titulares no podrá ser superior al de consejeros. Esto da lugar a pensar que podemos estar ante un solo interventor (si solo hay un consejero o administrador único) o ante varios.

Si se trata de un órgano aplicaremos todo lo dicho respecto a las reuniones digitales híbridas o exclusivamente telemáticas para la Asamblea General y el Consejo Rector, si bien, para el caso de la Intervención, vamos a destacar la importancia de asistirse por inteligencia artificial. Si el objetivo claro de la Intervención en la cooperativa es la fiscalización, dada la gran cantidad de datos, es muy importante que los algoritmos puedan ayudar en su función de análisis, de emisión de informes, de conclusiones etc. Incluso lo llevamos más allá y podemos preguntarnos si cabe el interventor algoritmo o el ciber interventor, es decir un interventor robot no humano.

Al igual que en el caso del consejero robot, hoy día, con la Ley de Cooperativas en la mano solo pueden ser interventores las personas físicas o las jurídicas. Al igual que allí, no cabe tampoco la personalidad electrónica. Creemos que es demasiado, dado el estado de la técnica actual, pensar en una sustitución total del interventor, pero no lo es pensar en un interventor que se sirva de *chatbots*, de algoritmos para realizar de manera más eficiente su labor.

Pensemos, por ejemplo, en una Intervención que puede trabajar en plataformas contables digitales que, con ayuda algorítmica, sea capaz de analizar cantidad ingente de datos y de llevar de forma rápida la fiscalización que antes tardaba mucho tiempo más. Como henos señalado anteriormente, los *chatbots* pueden ayudar a mejorar la transparencia de la cooperativa simplemente entrenándoles en dar información a los socios sobre proceso e informes y que puedan hasta resolver sus dudas financieras o de cualquier tipo; todo esto siempre con un canal de comunicación abierto entre algún miembro de la Intervención y el *chatbot* por si tuviera que contestarse algo que éste no pudiera.

Sin duda alguna, apoyamos una Intervención digital en las cooperativas y animamos a una reforma legislativa que lo contemple en la Ley debiendo siempre regularse en estatutos. Al igual que se menciona para la Asamblea General y el Consejo Rector, que se haga también en la Intervención.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

IV. **Las cooperativas en una economía digital y sostenible**

Una vez que ha sido estudiado el grado de digitalización de las cooperativas en nuestro ordenamiento jurídico, nos planteamos dar un paso más allá y tratar de analizar diferentes fórmulas que, en ambientes digitales, sirven para intercambiar prestaciones de servicios, lo que nos lleva a imaginarnos la materialización de los principios del cooperativismo, en entornos digitales, no físicos. Se trata de analizar si las cooperativas pueden funcionar a través de plataformas digitales. No se trata de simples contactos entre profesionales por redes, ni de mera contratación electrónica; se trata de fenómenos de colaboración operados a través de plataformas digitales[22].

Sin duda alguna, las situaciones de crisis han producido que surja la «economía colaborativa»[23] en cuanto a situación de intercambio de prestaciones o de compartir bienes o activos que hacen que uno se pregunte si, en estas situaciones, los principios del cooperativismo están presentes o no. Es la pandemia del covid-19 la que agudiza todos estos fenómenos en los que se da prioridad al intercambio, pero también a la no presencialidad, y en los que las actividades meramente altruistas dan paso a modelos de negocio, que «suenan» a cooperativismo y que se llevan a cabo a través de plataformas digitales.

No podemos olvidar en este marco que, en la actualidad, no puede existir una transición digital sin una fuerza de trabajo que domine estas tecnologías digitales pero que, a la vez, les permitan dar el salto a la economía sostenible; no puede existir una economía o transición a lo digital sin que la actuación, en el ámbito de la cooperativa, sea cada vez más sostenible.

Nos preguntamos por el ámbito normativo en materia de sostenibilidad para las cooperativas. No encontramos nada en el ordenamiento español y hemos de detenernos en el ámbito europeo. Son dos las grandes Directivas que regulan la sostenibilidad empresarial europea, Directiva (UE) 2024/1760 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 13 de junio de 2024, sobre diligencia debida de las empresas en materia

---

[22] *Vide*, por todos, Alicia Sánchez Villalba, «Las cooperativas de trabajo asociado en las economías de plataforma», *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 38, (2021), doi: 10.7203/CIRIEC-JUR.38.20794.

[23] La Comisión Europea ha definido la «economía colaborativa» como «un complejo sistema de servicios a la carta y utilización temporal de activos basado en el intercambio a través de plataformas en línea», Comunicación de la Comisión Europea al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones, de 28-10-2015.

de sostenibilidad y por la que se modifican la Directiva (UE) 2019/1937 y el Reglamento (UE) 2023/2859 (CS3D) y la Directiva (UE) 2022/2464 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de diciembre de 2022 (CSRD); igualmente, hemos de destacar, la llamada Directiva Stop the clock, Directiva (UE) 2025/794 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 14 de abril de 2025, por la que se modifican las Directivas (UE) 2022/2464 y (UE) 2024/1760 en lo que respecta a las fechas a partir de las cuales los Estados miembros deben aplicar determinados requisitos de presentación de información sobre sostenibilidad y de diligencia debida por parte de las empresas. Finalmente, hay que tener en cuenta la Directiva (UE) 2026/470, del Parlamento Europeo y del Consejo, de 24 de febrero de 2026, por la que se modifican las Directivas 2006/43/CE, 2013/34/UE, (UE) 2022/2464 y (UE) 2024/1760 en lo que respecta a determinados requisitos de presentación de información de las empresas en materia de sostenibilidad y de diligencia debida de las empresas en materia de sostenibilidad.

Teniendo en cuenta toda esta normativa, si bien las cooperativas como empresas están sujetas a ellas, por tamaño y características no es una normativa aplicable a las mismas solo por la dificultad que ello generaría. Llamamos la atención sobre la importancia de que se adapten aspectos clave de estas directivas en materia de sostenibilidad propiamente para las cooperativas; resultaría sumamente importante y coherente con los principios del cooperativismo el que se reflejara en una normativa las características, derechos y deberes de la diligencia debida en el ámbito cooperativo, así como las obligaciones de información, transparencia, reportes financieros etc.

Creemos importante recordar el concepto de «sostenibilidad» como heredero de la tradicional responsabilidad social corporativa; en el ámbito cooperativo, lo podemos ver en cuanto que la actividad de la cooperativa tenga un impacto medioambiental adecuado pero también un impacto en su gobernanza interior y un impacto en el ámbito social o exterior; parecen principios, todos ellos, cercanos a los de cooperativismo.

Teniendo en cuenta lo anterior, estamos ante el caso de las llamadas cooperativas de plataforma. Respecto a éstas, fue el profesor Trebor Scholz el que primero utiliza este término[24], cuando en 2014 pide la creación de alternativas cooperativas controladas democráticamente para que no existieran intermediarios cuando los trabajadores decidieran intercambiar su trabajo. Las características, según él que definen

[24] Trebor Scholz, «Platform cooperativism vs. the sharing economy», *Big data & civic engagement*, 47, (2024): 47-52.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

una plataforma cooperativa son: (i) la propiedad colectiva, (ii) el pago digno y la seguridad de ingresos de sus trabajadores, (iii) la transparencia y la portabilidad de los datos creados, (iv) la apreciación y el reconocimiento del valor generado en la actividad de la plataforma, (v) la toma colectiva de decisiones, (vi) un marco legal protector, (vii) la protección transferible de los trabajadores y la cobertura de beneficios sociales, (viii) la protección contra conductas arbitrarias en el sistema de calificación, (ix) el rechazo de la supervisión excesiva en el lugar de trabajo y, finalmente, (x) el derecho de los trabajadores a desconectarse[25].

Consideramos que puede resultar acertado considerar las cooperativas de plataforma como aquellas que producen o prestan bienes, derechos o servicios a través, precisamente, de las plataformas digitales. Las cooperativas de plataforma más conocidas son las de trabajo asociado como, por ejemplo, CoopCycle; Alpha Taxi, Up&Go, etc., También existen las cooperativas de productores digitales como, en Euskadi, Euskalovo KM 0. Creemos que es importante la idea de no considerar solo las cooperativas de trabajo asociado como las únicas posibles para poder ser llevadas a cabo por medio de plataformas[26].

V. **Instrumentos clave para conseguir la cooperación**

Finalmente, llamamos la atención sobre la idiosincrasia propia del cooperativismo. Si en el ámbito de las cooperativas se busca el dar cumplimiento a los valores o principios del cooperativismo[27], parece que la cooperación y el sentido democrático de todas las actuaciones debería ser la máxima a seguir. Es por ello por lo que queremos hacer un ejercicio de reflexión sobre la cultura a instalar entre cooperativistas, cooperativa y terceros en sus relaciones.

Somos conscientes de que el conflicto es algo natural en la vida, en general, y en las empresas u organizaciones en particular. Debemos tratar de ir más allá de la normativa, no limitarnos a cumplir con lo que en

---

[25] *Vide*, por todos, Mayo Fuster Morell, Ricard Espelt, Melissa Renau-Cano, «Platform cooperativism: Analysis of the democratic qualities of cooperativism as an economic alternative in digital environments», CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, 102, (2021): 5-31, doi: 10.7203/CIRIEC-E.102.18429.

[26] *Vide*, por todos, Francisco Javier Arrieta Idiakez, «La colaboración público-privada en el fomento de la economía colaborativa en el ámbito local: una alternativa a la economía informal que trae causa de la falsa economía colaborativa», *Lan Harremanak*, 41, (2019): 63-86, https://doi.org/10.1387/lan-harremanak.20966

[27] En relación a los valores y principios de cooperativismo, *vide*, https://ica.coop/es/cooperativas/identidad-alianza-cooperativa-internacional#toc-principios-cooperativos

ella se establezca y tratar de diseñar y generar protocolos de actuación que permitan que esa cooperación sea la máxima a conseguir. Nos estamos refiriendo al diseño de medidas que permitan una convivencia mejor entre cooperativistas, pero también una mejor relación con terceros. Hablamos de la instalación de una verdadera cultura de la negociación que propicie que, en los conflictos o diferencias que puedan surgir, se favorezca su resolución por medio de la negociación entre las partes.

Para todo lo anterior, como decíamos más arriba, la formación de los cooperativistas en materias como la metodología de negociación, la manera de resolver conflictos de modo duradero en el tiempo con apuesta de la relación a largo plazo, puede resultar esclarecedor a la vez que muy útil; sin olvidar, claro está, el grado de cumplimiento mucho mayor que estaríamos consiguiendo de los principios del cooperativismo. En este sentido, el conocimiento y puesta en práctica de la negociación basada en intereses[28] puede resultar clave a la hora de gestionar los conflictos internos.

Por eso, llamamos la atención sobre la importancia del diseño de protocolos de actuación o manuales de procedimiento que ayuden a solucionar conflictos que de otra manera se enquistarían.

Si bien internamente tiene importancia, donde resulta clave este aspecto es en la relación con terceros, lo que se va a articular normalmente mediante formas de aproximación a estos terceros, así como a través de cláusulas contractuales. En cuanto a la aproximación a terceros, aludimos a lo anterior; las formas de negociación basadas en intereses siempre van a propiciar acuerdos más sostenibles en el tiempo y que apuesten más por la relación a futuro. Sin duda alguna, esta forma de aproximación redundará en contratos o cláusulas contractuales más acordes con el cooperativismo.

Sin perjuicio de que todas las cláusulas estén imbuidas de este espíritu de colaboración y cooperación, creemos que es la cláusula de sometimiento a conflictos donde también puede tener un reflejo expreso. Pensemos en contratos tradicionales donde las partes someten los conflictos que pudieran surgir de esa relación o contrato a los Juzgados y Tribunales de una determinada ciudad. Si, finalmente, un conflicto surge al respecto, se hará efectivamente eso y un Juez o Tribunal resolverá; es una vía. Lo que proponemos es el sometimiento de determinados conflictos, de determinadas relaciones contractuales a negociación entre las partes, guiada o no, lo que no impide, porque así se establecerá, que si

[28] Sobre Negociación y la metodología de negociación basada en intereses, *vide*, por todos, Roger Fisher, William Ury y Bruce Patton, *Getting to yes*, (Penguin books: 2011).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

las partes no llegan a un acuerdo en determinado plazo de tiempo, las mismas puedan someter el conflicto a Juzgados y Tribunales.

Si unimos esto con la verdadera toma de decisiones empresarial, en este sentido, en el ámbito del cooperativismo, podemos estar transformando el modelo de toma de decisiones: son los referidos protocolos sobre cómo llevar a cabo aproximaciones y o negociaciones.

Estos instrumentos clave para conseguir y fomentar el cooperativismo en la cooperativa deben ponerse en relación con el contexto de transformación digital y sostenibilidad en el que queremos que convivan las cooperativas del presente y del futuro. Pensemos, a modo de ejemplo, en tecnologías como el *blockchain*, o tecnología de bloques, que puede ir dejando constancia o rastro de todo lo que se va produciendo y la importancia que esto puede tener para la negociación; o la utilización de determinados *chatbots* o algoritmos sencillos que sirvan para dar información a trabajadores, cooperativistas o terceros de los procedimientos que se van a seguir o los principios que les deben guiar. Igualmente, hemos de ver las posibilidades que esta cooperación o importancia de la negociación va a tener desde dentro, en cuanto a que los objetivos de sostenibilidad también se van a ver fortalecidos en su potencial consecución. Pensemos en los objetivos de medioambiente y lo que pueden verse fortalecidos en su consecución, si se instala la cultura de la verdadera cooperación entre los implicados; igualmente, la gobernanza de la propia cooperativa, lo que puede verse favorecida y beneficiada si existe una cultura de la negociación interna instalada que apueste por aspectos o procedimientos concretos a utilizar en la Asamblea General o en el Consejo Rector que faciliten lo que son procesos largos normalmente.

En definitiva, llamamos la atención sobre la importancia de apostar por la digitalización en materia de cooperativas, no porque haya que digitalizar sí o sí y sí por digitalizar aquello que va a redundar en mejores resultados para la convivencia. La digitalización solo puede comprenderse hoy, en materia de cooperativas también, en el marco de la sostenibilidad empresarial. Más aún, es que fomentar la propia cooperación o negociación en el cooperativismo solo redundará en una mejor consecución de lo anterior: digitalización, sostenibilidad y, en definitiva, innovación.

VI. **Conclusiones**

— Es hora ya de que se trate el tema de la digitalización de las cooperativas de una manera sólida, técnica y que incluya los necesarios apoyos legislativos. No se trata de introducir tecnología

por introducir porque es algo moderno o que toca. Se trata introducir la digitalización en aquellos aspectos y áreas de las que las cooperativas pueden beneficiarse. Además, lo anterior enlaza con la vía para alcanzar la sostenibilidad en el ámbito cooperativo. De nuevo, el binomio digitalización y sostenibilidad como garante del éxito en el siglo XXI.

— Este estudio plantea y diseña medidas eficaces para alcanzar la gobernanza: Asamblea General, Consejo Rector, Intervención, procesos de toma de decisiones asistidos por inteligencia artificial etc. Todo ello demuestra que, digitalización, gobernanza y sostenibilidad hablan siempre de una misma realidad que es la innovación.
— Si bien la digitalización ha sido un fenómeno imparable en todo el ámbito societario, no podemos decir lo mismo respecto a las cooperativas, en las que poco se ha avanzado a nivel nacional y algo, pero no demasiado, a nivel autonómico, sin perjuicio de los avances que supone Ley 1/2026, de 8 de abril, integral de impulso de la economía social.
— Tras la Ley 1/2026, de 8 de abril, la Ley 27/1999, de 16 de julio, ya aparecen rasgos de digitalización en materia de cooperativas estatales o de primer grado; también lo encontramos en la normativa autonómica. Igualmente en el Real Decreto 44/2015, de 2 de febrero, por el que se regulan las especificaciones y condiciones para el empleo del Documento Único Electrónico (DUE) para la puesta en marcha de sociedades cooperativas, sociedades civiles, comunidades de bienes, sociedades limitadas laborales y emprendedores de responsabilidad limitada mediante el sistema de tramitación telemática, si bien solo se aplica a las cooperativas de trabajo asociado ya que quedan excluidos los sectores inmobiliario, financiero y de seguros.
— Sí detectamos, a nivel legislativo, mayor concreción de la digitalización en la normativa autonómica.
— En el caso del País Vasco, la Ley 11/2019 establece que el Registro de Cooperativas de Euskadi promoverá la utilización de medios electrónicos, informáticos y telemáticos especialmente en lo relativo a la inscripción y depósito de los actos que deban registrarse y en la resolución de consultas y expedición de certificados; también existe la posibilidad, entre otras de digitalizar el depósito de las cuentas, así como la solicitud y la certificación relativa a la aprobación de cuentas.
— También en Andalucía, la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Andaluzas, habla de registro telemá-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

tico, así como de la utilización de medios telemáticos en el seno de la cooperativa siempre que los estatutos establezcan lo correspondiente.

— En cuanto a Cataluña, la Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas, también realiza avances en su ámbito puesto que permite que las sociedades cooperativas tengan un sitio web corporativo así como la celebración de las reuniones de los órganos sociales por medios digitales.
— En Valencia, el Decreto Legislativo 2/2015, de 15 de mayo, del Consell, establece también la posibilidad de sitios webs corporativos y reuniones de órganos sociales por medios digitales, entre otras.
— En relación a Madrid, en la Ley 2/2023, de 24 de febrero, de cooperativas, introduce la diligencia de los libros de las cooperativas de manera telemática, las reuniones de la Asamblea General podrán ser telemáticas y los socios podrán ejercer su voto de manera digital etc.
— En Aragón, 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, se permite la convocatoria de las asambleas generales por medios telemáticos si así lo señalan los estatutos; presentación telemática de solicitudes etc.
— En relación a Canarias, la Ley 4/2022, de 31 de octubre, de Sociedades cooperativas de Canarias promueve determinados actos registrales por medios digitales; la posibilidad de creación de la web corporativa, así como determinadas comunicaciones entre socios y cooperativas sean realizadas por medios telemáticos.
— Si bien lo anterior es, en su inmensa mayoría, el panorama legislativo autonómico actual, se trata de dar un paso más allá y diseñar y establecer las medidas a implementar para potenciar la digitalización allá donde sea necesario. Por eso, el primer foco de atención debe ser la Asamblea General: proponemos prestar más atención a la diferencia entre asambleas generales híbridas y asambleas generales exclusivamente telemáticas. También se debe prestar atención a los derechos de los socios, en concreto, nos fijamos en la utilización de medios digitales que aseguren el derecho de la palabra en la asamblea así como el derecho de información, propuesta y voto en tiempo real, entre otros. Creemos que algo se ha conseguido con la Ley 1/2026, de 8 de abril, integral de impulso de la economía social pero que se debe profundizar más en las medidas reguladas y en las apuntadas en este trabajo.

— El segundo foco de atención es el Consejo Rector donde merece la pena reflexionar sobre la ayuda que pueden brindar algoritmos en la gestión ingente de datos, lo que lleva acarreado el tema de la responsabilidad de consejeros e interventores, no siempre claramente delimitada. Hacemos extensivo lo referido al Consejo Rector respecto de la Intervención, en su caso.
— Analizadas las medidas a implementar en la digitalización de cooperativas en el ámbito legislativo, es necesario hacer una reflexión profunda sobre su situación en una economía digital y sostenible. Aparecen las cooperativas de plataforma como uno de los grandes retos del cooperativismo hoy.
— Finalmente, en el marco de esta sostenibilidad tan deseada, llamamos la atención sobre la importancia de instalar el principio del verdadero cooperativismo, lo que lleva a que se promuevan formas de cooperación y negociación tanto internas como en las relaciones de la cooperativa con terceros.

VII. **Bibliografía**

ARRIETA IDIAKEZ, Francisco Javier. 2019. «La colaboración público-privada en el fomento de la economía colaborativa en el ámbito local: Una alternativa a la economía informal que trae causa de la falsa economía colaborativa». *Lan Harremanak* 41: 63-86. https://doi.org/10.1387/lan-harremanak.20966.

BOLDÓ RODA, Carmen. 2021. «La asamblea telemática en la sociedad cooperativa». *e-Dictum*, n.º 112. https://dictumabogados.com/wp-content/uploads/2021/07/doctrina_julio_2021-1.pdf.

BORJABAD BELLIDO, Ramón. 2025. «El reto de las nuevas tecnologías y la digitalización aplicadas al ámbito cooperativo. Manifestaciones de la transición digital en cooperativas agrarias, enseñanza y trabajo asociado en CCAA como Catalunya, Aragón y Valencia». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 66 (marzo), 37-55. https://doi.org/10.18543/baidc.3178

BURRI, Thomas. 2018. «Free Movement of Algorithms: Artificially Intelligent Persons Conquer the European Union's Internal Market». En *Research Handbook on the Law of Artificial Intelligence*, editado por Woodrow Barfield y Ugo Pagallo, 537-559. Cheltenham: Edward Elgar. https://ssrn.com/abstract=3010233.

COTINO HUESO, Lorenzo. 2023. «Reconocimiento facial automatizado y sistemas de identificación biométrica bajo la regulación superpuesta de inteligencia artificial y protección de datos». En *Derecho público de la inteligencia artificial*, coordinado por Francisco Balaguer Callejón. Zaragoza: Fundación Manuel Giménez Abad de Estudios Parlamentarios y del Estado Autonómico.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 77-105
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3522 • https://www.baidc.deusto.es

CRUZ RIVERO, Diego. 2018. «Utilización de los medios electrónicos de comunicación en el funcionamiento de las asambleas de las sociedades cooperativas. La experiencia de la Ley 14/2011, de 23 de diciembre, de sociedades cooperativas andaluzas». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* 32. https://hdl.handle.net/11441/176579.

FELICITAS MUÑOZ, Ana. 2020. «La «inteligencia artificial (IA) autónoma» en el órgano de administración». *Revista de Derecho de Sociedades* 60: 77-81.

FERNÁNDEZ LARREA, Ignacio. 2024. «La junta telemática». En *La transformación digital de las empresas*, dirigido por Cecilio Molina Hernández. Madrid: Atelier.

FISHER, Roger, William Ury, y Bruce Patton. 2011. *Getting to Yes*. Nueva York: Penguin Books.

FUENTES NAHARRO, Mónica. 2023. *La digitalización del Derecho de Sociedades: La Directiva 2019/1151 y su transposición al Derecho Español*. Navarra: Aranzadi.

FUSTER MORELL, Mayo, Ricard Espelt, y Melissa Renau-Cano. 2021. «Platform Cooperativism: Analysis of the Democratic Qualities of Cooperativism as an Economic Alternative in Digital Environments». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa* 102: 5-31. https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.102.18429.

GALEOTE MUÑOZ, María del Pilar. 2023. «Corporate Digitalization in the European Context: Going One Step Further». *Advocatus*, n.º 43 (Lima): 283-298.

— 2025A. «Los administradores y su toma de decisiones en un contexto de inteligencia artificial: Estudio comparado europeo y español». *Cuadernos de Derecho Transnacional* 17: 257-279. https://doi.org/10.20318/cdt.2025.9878.

— 2025B. «Sostenibilidad corporativa y digitalización en el ámbito de la junta general: Problemática en la junta telemática». En *Desafíos contemporáneos en el derecho penal, ética empresarial y compliance global*, coordinado por Roberto Cruz Palmera. Madrid: Dykinson.

GARCÍA MANDALONIZ, Marta. 2020. *Una sociedad mercantil simplificada y digitalizada*. Madrid: Dykinson.

MOLINA HERNÁNDEZ, Cecilio. 2025. «La digitalización en la constitución y en la organización de las sociedades cooperativas». *La Ley Mercantil* 121.

RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, Amalia. 2025. «Instrumentos normativos para la constitución de cooperativas con medios tecnológicos». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 67: 47-97. https://doi.org/10.18543/baidc.3288.

SÁNCHEZ VILLALBA, Alicia. 2021. «Las cooperativas de trabajo asociado en las economías de plataforma». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa* 38. https://doi.org/10.7203/CIRIEC-JUR.38.20794.

SCHOLZ, Trebor. 2024. «Platform Cooperativism vs. the Sharing Economy». *Big Data & Civic Engagement* 47: 47-52.

Descalificación de Sociedades Cooperativas[1]

(Disqualification of Cooperative Societies)

Rosario Cañabate Pozo[2]
Universidad de Almería (España)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540

Recibido: 02.06.2026
Aceptado: 10.08.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: I. Introducción: justificación de la reforma y aspectos esenciales de la modificación del artículo 116 LCOOP. II. La defensa de la identidad cooperativa. III. Causas de descalificación de las sociedades cooperativas. A. Presunción de inactividad de la sociedad cooperativa. B. Nueva causa de descalificación: cláusula general y supuestos específicos. IV. Fortalecimiento de los controles administrativos de legalidad de la sociedad cooperativa. V. Conclusiones. Bibliografía.

Summary: I. Introduction: justification for the reform and key aspects of the amendment to Article 116 of the LCOOP. II. Defending the cooperative identity. III. Grounds for the disqualification of cooperative societies. A. Presumption of inactivity of the cooperative society. B. New ground for disqualification: general clause and specific instances. IV. Strengthening administrative controls regarding the legality of cooperative societies. V. Conclusions. Bibliography.

Resumen: La adecuación y actualización del régimen jurídico de las sociedades cooperativas es una de las pretensiones declaradas por la Ley Integral de Impulso de la Economía Social, que ha reformado la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. En ese marco, se protege la identidad cooperativa y, con tan noble afán, ha operado la modificación del artículo 116 LCOOP, relativo a la descalificación de las sociedades cooperativas. En tal sentido, se concretan supuestos de descalificación que, bajo la apariencia de sociedades cooperativas, persiguen un resultado prohibido por el ordenamiento jurídico, o contrario a él. En ese contexto, el presente trabajo de investigación analiza la

[1] Esta publicación es uno de los resultados del proyecto de I+D+i de generación de conocimiento titulado «El papel transformador de la economía social y solidaria. Un estudio comparado y multidisciplinar de su respuesta frente a los principales desafíos socioeconómicos de la actualidad», (TRANSFESS, PID2024-156788OB-I00), financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades y la Agencia Estatal de Investigación, desarrollado en el ámbito del Centro de Investigación CIDES-UAL.

[2] Profesora Titular de Derecho Mercantil, Universidad de Almería. Email: rcpozo@ual.es.

relevancia y oportunidad de la modificación producida en aras, fundamentalmente, de la defensa del modelo social cooperativo.

Palabras clave: Cooperativas; Normativa estatal y autonómica; Descalificación; Falsas cooperativas; Identidad cooperativa.

Abstract: Updating and improving the legal framework governing cooperative societies represents a key objective of the Comprehensive Social Economy Promotion Act, which amends Law 27/1999 of July 16 on Cooperatives. This framework safeguards cooperative identity through amendments to article 116 LCOOP concerning cooperative society disqualification. The legislation establishes specific grounds for administrative disqualification of entities that, while appearing to be cooperative societies, pursue objectives prohibited by or inconsistent with applicable law. This research examines the significance and appropriateness of these amendments, particularly regarding the protection of the cooperative social model.

Keywords: Cooperatives; Legal regime and regional laws; Disqualification; Pseudo-cooperatives; Cooperative identity.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

I. **Introducción: justificación de la reforma y aspectos esenciales de la modificación del artículo 116 LCOOP**

La Ley 1/2026, de 8 de abril, integral de impulso de la economía social (LIIES)[3] ha modificado sustancialmente la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas (LCOOP), en aspectos muy relevantes de su régimen jurídico, que se encontraban necesitados de una profunda adecuación y actualización. Esa es la finalidad esencial perseguida por la LIIES, en lo que se refiere a la modificación del régimen de la LCOOP[4].

Entre los aspectos modificados o introducidos *ex novo* en la LCOOP por la LIIES destaca, especialmente, la modificación que se ha realizado al artículo 116 LCOOP, relativo a la descalificación de las sociedades cooperativas (artículo primero, treinta y uno LIIES)[5]. Como se señala en el apartado I del preámbulo de la LIIES «…se da prioridad a la identidad cooperativa, recogida en el artículo 1 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de acuerdo con los parámetros establecidos por la Alianza Cooperativa Internacional, al concretar los supuestos de descalificación administrativa de entidades que, bajo la apariencia de cooperativas,

---

[3] *Vid.*, *BOE* núm. 87, de 9 de abril de 2026. Conforme a la disposición final quinta LIIES, la entrada en vigor de la LIIES, con excepción de la obligación para las cooperativas de más de quinientas personas socias de tener una página web corporativa (nuevo artículo 3 bis 1, párrafo segundo, LCCOP), que entrará en vigor al año de la entrada en vigor de la LIIES, se produce al día siguiente de su publicación en el *BOE*, 10 de abril de 2026.

[4] La LIIES también ha reformado otras leyes que, como señala el preámbulo de la LIIES, responden a «las transformaciones de la economía y de nuestra sociedad, sometidas a una aceleración sin precedentes tras la crisis sanitaria y el contexto de incertidumbre actual». Por ello se hace necesaria la adecuación y actualización de determinadas normas, a las que la LIIES dedica distintos artículos. El artículo primero LIIES se refiere a la modificación de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. El artículo segundo LIIES se dedica a la modificación de la Ley 44/2007, de 13 de diciembre, para la regulación del régimen de las empresas de inserción. El artículo tercero LIIES tiene por objeto la reforma de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social y el artículo cuarto LIIES la modificación de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. Todo ello con el objetivo, declarado en el preámbulo LIIES, de diseñar «… un marco legal comprensivo e integral favorable al mejor desarrollo de la actividad de los principales actores de la economía social, contribuyendo con ello a una mayor cohesión social y a un progreso más sostenible».

[5] El artículo primero de la LIIES, con el que obedece la modificación de la LCOOP, consta de treinta y ocho apartados través de los cuales se realiza la adecuación y actualización preconizada de la LCOOP que, dicho de forma muy general, se han centrado en diferentes aspectos de su régimen jurídico: derechos digitales de las personas socias, funcionamiento telemático de la sociedad cooperativa con el uso de medios electrónicos por los órganos de gobierno y la consolidación de la web corporativa y falsas cooperativas que incluye la modificación del régimen de la descalificación de las sociedades cooperativas, artículo primero, treinta y uno LIIES.

persiguen un resultado prohibido por el ordenamiento jurídico, o contrario a él».

En tal sentido, se modifica el régimen jurídico previsto para la descalificación de las sociedades cooperativas en favor de su configuración tipológica. El genuino tipo social cooperativo no puede amparar o dar cobertura a organizaciones societarias que no se ajustan al modelo social cooperativo. Por ello, puede decirse que se redefinen las causas de descalificación y que, *grosso modo*, junto a las causas de descalificación de las sociedades cooperativas que ya se encontraban conectadas con las causas de disolución[6] o con la comisión de infracciones muy graves[7], la LIIES incorpora a la LCOOP una tipificación mucho más precisa de causas de descalificación en las que se aprecia la utilización instrumental o fraudulenta de la forma social cooperativa.

Así, de un lado, con relación a los supuestos de descalificación de las sociedades cooperativas vinculados a las causas de disolución, previstas en el artículo 70 LCOOP, en concreto con la establecida en el apartado 1,c) del artículo 70 LCOOP[8], se incorpora la presunción de inactividad de la sociedad cooperativa cuando no se presenten sus cuentas en el Registro de Sociedades Cooperativas[9], ni declaraciones fiscales obligatorias y, además, los cargos sociales se encuentren caducados.

---

[6] En tal sentido, en algunas normas autonómicas sobre cooperativas se conectan, igualmente, las causas de descalificación con algunas de las causas de disolución de la cooperativa. Así, en Cataluña, en el País Vasco, artículo 153.1 LCC o artículo 161 LCPV, entre otras. Por ello, la causa de disolución da lugar a la descalificación si la disolución no es acordada por la sociedad cooperativa. Por el contrario, en las Isla Canarias las causas de descalificación no se conectan con ninguna de las causas de disolución, artículo 155 LCIC, cfr., PUYALTO FRANCO, M. .ª J., «La administración pública y las cooperativas», en *Régimen jurídico de las sociedades cooperativas canarias (ley 2/20233, de 31 de octubre, de sociedades cooperativas canarias*, Alfonso Sánchez, R., y Domínguez Cabrera, M. del P., (Dirs.), 2025, p. 564.

[7] En la normativa autonómica cooperativa, en algunas normas, se conecta a infracciones graves y/o muy graves, con o sin anudar circunstancias agravantes, BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas: la necesidad de revisar el modelo de «tutela administrativa», CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 39, 2021, p. 124.

[8] El artículo 70.1.c) LCOOP se refiere a la «…. paralización de los órganos sociales o de la actividad cooperativizada durante dos años, sin causa justificada, de tal modo que imposibilite su funcionamiento».

[9] Recientemente, la Orden TES/539/2026, de 25 de mayo, por la que se regula la legalización en formato electrónico de libros en el ámbito del Registro de Sociedades Cooperativas, regula dicho procedimiento respecto de los libros de las sociedades cooperativas que incluyen junto al libro de inventarios y cuentas anuales y libro diario, el libro registro de socios, el libro registro de aportaciones al capital social, los libros de actas de la asamblea general, del consejo rector, de los liquidadores y, en su caso, del co-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

De otro lado, la realidad operativa de las sociedades cooperativas había dado muestras de supuestos en los que se impedía la participación democrática de las personas miembros de la cooperativa, otros en los que se reservaba la gestión societaria a una sola clase de personas socias, de sociedades cooperativas que operaban con dependencia económica extrema, casos en los que se carecía de estructura propia societaria y en las que la actuación de la cooperativa se limitaba a la puesta a disposición de personas trabajadoras en favor de terceros, también, situaciones en las que la cooperativa ofrecía sólo servicios de facturación o de altas y de bajas en la seguridad social o de cooperativas en las que se privaba a las personas socias de las decisiones propias en una actividad autopromoción.

De esa manera, junto a la previsión de lo que puede denominarse cláusula genérica de descalificación, artículo 116.1.c) LCOOP, a continuación, se establecen a modo de ejemplo cinco situaciones determinantes de la descalificación de las sociedades cooperativas. Se trata de supuestos en los que la actuación o actividad de la sociedad cooperativa atenta directamente al modelo social cooperativo y por ello no son admisibles[10]. Algunas de ellos, como se verá, vinculados a determinadas clases cooperativas como cooperativas de trabajo asociado, cooperativas titulares de autorización de transporte público por carretera o de cooperativas de viviendas, artículo 116.1.c), 1.º a 5.º LCOOP, cuando concurran determinadas circunstancias desvirtuadoras de su clase social[11].

---

mité de recursos y de las juntas preparatorias, así como cualesquiera otros que vengan exigidos por disposiciones legales, artículo 1 de la referida Orden TES/539/2026.

[10] Ello sirve de orientación tanto a los órganos inspectores como a las personas socias cooperativistas de lo que es una sociedad cooperativa y de la actuación y actividades que no pueden amparar una sociedad cooperativa.

[11] Particularmente, han sido relevantes los usos fraudulentos y abusivos de las cooperativas de trabajo asociado en, lo que se ha denominado, huida del derecho laboral. En esta clase de cooperativas, como ha señalado GARCÍA JIMÉNEZ, M., «Falsas cooperativas, usos abusivos y derechos de los trabajadores. Análisis jurisprudencial y propuestas de actuación», CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 2018, núm. 33, p. 32, no deben desvirtuarse la propiedad compartida de los medios de producción y la unidad organizativa de la producción, gestionada democráticamente por los socios trabajadores, con su trabajo en común, sustentado en una relación de trabajo asociado. Al hilo, puede recordarse, la Recomendación núm. 93 de la OIT sobre la promoción de las cooperativas (2002), que señala la necesidad de promover la aplicación de las normas fundamentales del trabajo de la OIT y de la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo, a todos los trabajadores de las cooperativas, sin distinción alguna; así como velar por que las cooperativas no se creen ni utilicen para evadir la legislación del trabajo, ni sirvan para establecer relaciones de trabajo encubiertas (apartado 81).

Con ello, se trata de evitar el fraude y el intrusismo cooperativo, que tanto desde organizaciones sindicales como desde la propia administración pública, a través de la Inspección de Trabajo y de Seguridad Social[12], habían sido reprobadas por la utilización abusiva del modelo social cooperativo, amén del impacto negativo que se genera a todo el sector cooperativo[13] cuando la forma social cooperativa da cobertura a las realidades anteriormente advertidas que, desde luego, son ajenas a la naturaleza jurídica de las sociedades cooperativas[14]. En muchas oca-

[12] La Tesorería General de la Seguridad Social también ha ocupado un papel relevante y en algunos supuestos de falsas cooperativas se ha personado como acusación cuando la sociedad cooperativa no había satisfecho las cuotas del RETA (régimen especial de trabajadores autónomos).

[13] Cfr., SORIANO CORTÉS, D., «Falsas cooperativas: indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude», en *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, Arrieta Idiakez, F. J., (Dir.), Dykinson, 2023, p. 857 y p. 868.

[14] En tal sentido, entre multitud de casos que han llamado la atención de la doctrina y la intervención judicial, pueden recordarse los casos de Servicarne o de Factoo que evidenciaron la utilización instrumental de la forma social cooperativa. Servicarne, dentro del sector cárnico, representó un verdadero fraude al modelo cooperativo, por la apariencia de una cooperativa de trabajo asociado que, en realidad, operaba como una mera empresa de provisión de mano de obra (cooperativa de servicios). Se vulneraron el principio de autonomía y autogestión, ya que los socios trabajadores no ostentaban control alguno sobre la cooperativa, sino que estaban plenamente insertos en el círculo organizativo y de dirección de las empresas clientes (mataderos e industrias cárnicas). Con este caso se consolidó el concepto de «falsos autónomos cooperativizados». La Inspección de Trabajo determinó que la cooperativa carecía de estructura empresarial y que actuaba como pantalla para encubrir una cesión ilegal de trabajadores, permitiendo a las empresas clientes eludir la aplicación de los convenios colectivos del sector y reducir drásticamente sus costes de seguridad social, cfr., ARNAU COSÍN, M.J.: «Cooperativa de trabajo asociado en fraude de ley», CIRIEC, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 45, 2024, pp. 343-363; ROJO TORRECILLA, E., «Falso cooperativismo y existencia de relación laboral (caso Servicarne)», *Revista de Jurisprudencia Laboral*, núm. 9, 2024, pp. 1-9; BAYLOS GRAU, A.: « Dos sentencias y un mismo problema: los falsos autónomos del sector cárnico», 2021 en https://baylos.blogspot.com/2021/08/; ÍSCAR DE ROJAS, P., «Cooperativas y falsos cooperativistas. Un comentario al hilo de la Sentencia 785/2019, del juzgado núm. 2 de León, de 7 de noviembre de 2010», *Revista de Derecho de Sociedades*, núm. 59, 2020, pp. 1-16; GARCÍA JIMÉNEZ, M., «Falsas cooperativas, usos abusivos y derechos de los trabajadores. Análisis jurisprudencial y propuestas de actuación», *op. cit.*, p. 7 y pp. 9-13, con análisis de jurisprudencia sustentada en la cesión ilegal de trabajadores; MONREAL BRINGSVAERD, E.J., «Servicarne y sus contratas: un cierre en falso de su carácter fraudulento por parte de la STS (4.ª), de 24 de septiembre de 2024», *Trabajo y Derecho: nueva revista de actualidad y relaciones laborales*, núm. 124, 2025, con crítica del procedimiento de descalificación e imputación incorrecta de la infracción cometida, señalando que el verdadero abuso de la cooperativa se encuentran en captar socios trabajadores en beneficio de sus empresas comitentes y en el derecho al desarrollo de la actividad cooperativizada y no tanto

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

siones, con la instrumentación de falsas cooperativas de servicios y falsas cooperativas de trabajo asociado con simulaciones de trabajadores dependientes y de profesionales autónomos[15].

En los demás aspectos que han sido modificados, el artículo 116 LCOOP no ha experimentado alteraciones sustanciales. No obstante debe resaltarse, la aclaración que supone, haber incluido en dicho precepto la presunción de inactividad de la sociedad cooperativa, artículo 116.1.a) LCOOP. En la línea de mera adecuación jurídica al derecho vigente, puede indicarse la referencia a la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas (en adelante LPACAP), por la que se rige el procedimiento para la descalificación de las sociedades cooperativas, artículo 116.2 LCOOP[16], añadiéndose dos particularidades a las que ya se contenían en la LCOOP. La primera de ellas, para determinar a quién corresponde acordar la resolución administrativa de descalificación de la sociedad cooperativa, que se atribuye a la «persona titular del ministerio con competencia en la materia de economía social» en sustitución del Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales, artículo 116.2. d) LCOOP. Se trata de un cambio funcional que, ante eventuales reorganizaciones ministeriales, evita la obsolescencia de la norma y liga la competencia administrativa para acordar la descalificación al ámbito de la economía social; dentro de ese ámbito las cooperativas se erigen como sus entidades prototípicas.

---

en la tipificación de los contratos como cesiones ilegales de trabajadores. Por su parte, Fidelis Factu, S. Coop., propietaria de la marca factoo, descalificada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social en 2017, sirvió para la introducción de una anomalía distinta, denominada cooperativa de facturación. Aquí se posibilitaba que profesionales independientes pudieran facturar sus trabajos sin cumplir con la obligación de darse de alta en el Régimen Especial de Trabajadores Autónomos (RETA). La sociedad carecía de *affectio societatis* y de actividad cooperativizada, ya que su única función era actuar como un vehículo de facturación que simulaba relaciones laborales por días u horas para reducir el coste prestacional. Las cooperativas de trabajo asociado exigen actividad común y estructura organizativa para ello, que no formaban parte del modelo que se había arbitrado «pago por uso» de la personalidad jurídica social cooperativa, al respecto, cfr., LACOMBA PÉREZ, F.R., «El dudoso fenómeno de las cooperativas «online» de trabajo asociado o cooperativas de facturación», *Lex Social*, núm. 2, vol.7, 2017, pp. 275-276.

[15] Cfr., SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., «Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad», en *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, *op. cit.*, pp. 126-131.

[16] El artículo 116.2 LCOOP se refería a la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común que, como se sabe, fue derogada con ocasión de la entrada en vigor (el 2 de octubre 2015) de la LPACAP y de la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público, una vez transcurrido el plazo de *vacatio legis* que preveían sus propias disposiciones transitorias.

La segunda de ellas, para establecer el plazo máximo de seis meses para la resolución del procedimiento administrativo de descalificación de la sociedad cooperativa, artículo 116.2.e) LCOOP[17]. Sin duda, esta segunda particularidad ofrece mayor seguridad jurídica y garantía al procedimiento de descalificación como respuesta administrativa a la perdida de la condición de cooperativa[18]. Al respecto, conviene precisar que el artículo 116 LCOOP no fijaba explícitamente un plazo de resolución, por ello resultaba de aplicación el artículo 21.3 LPACAP que, en tales supuestos —cuando las normas reguladoras de un procedimiento no fijen un plazo máximo de resolución—, este será de tres meses[19]. La ampliación del plazo de resolución a seis meses obedece a razones de eficacia e instrucción; tres meses es un plazo muy breve por la complejidad de las causas de descalificación y su conciliación con el principio de contradicción, derecho de defensa y seguridad jurídica que, por la brevedad de sólo tres meses, podría traducirse en impunidad material por la caducidad formal del expediente[20].

---

[17] Su incorporación es resultado de la enmienda núm. 55 del grupo parlamentario socialistas y del grupo parlamentario plurinacional SUMAR, presentada en el Congreso de los Diputados al Proyecto de LIIES, con la justificación expresada de la dificultad para resolver el procedimiento de descalificación en el plazo de tres meses con operativa de la institución de la caducidad, implicando una carga de trabajo adicional para la Administración, al tener que comenzar de nuevo el procedimiento desde el principio. Por tanto, la necesidad de establecer el plazo máximo de seis meses para resolver el procedimiento de descalificación, que permite el artículo 21.2 LPACAP asegurando así la conclusión de estos con el respeto a las máximas garantías legales en su tramitación.

[18] En efecto, el procedimiento de descalificación remite su régimen jurídico a la LPACAP, con determinadas particularidades. Al margen de las introducidas por la LIIES, se exige el informe preceptivo de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social, artículo 116.2.a) LCOOP, se establece la previsión de un trámite de audiencia que contempla la personación del consejo rector o, en su defecto, de un número de personas socias no inferior a tres, así como que cuando no se produjese o no fuese posible dicha comparecencia, el trámite de audiencia se entenderá cumplido con la publicación del correspondiente aviso en el *BOE*, artículo 116.2.b) LCOOP y, finalmente, se establece que la resolución administrativa de descalificación será revisable en vía judicial y que no será ejecutiva hasta que recaiga sentencia firme, artículo 116.2.c) LCOOP.

[19] El artículo 21.3 LPACAP establece que «Cuando las normas reguladoras de los procedimientos no fijen el plazo máximo, éste será de tres meses. Este plazo y los previstos en el apartado anterior se contarán: a) En los procedimientos iniciados de oficio, desde la fecha del acuerdo de iniciación. b) En los iniciados a solicitud del interesado, desde la fecha en que la solicitud haya tenido entrada en el registro electrónico de la Administración u Organismo competente para su tramitación».

[20] El artículo 25.1.b) LPACAP regula que ««En los procedimientos iniciados de oficio, el vencimiento del plazo máximo establecido sin que se haya dictado y notificado resolución expresa no exime a la Administración del cumplimiento de la obligación legal de resolver, produciendo los siguientes efectos: [...] b) En los procedimientos en que la Administración ejercite potestades sancionadoras o, en general, de intervención, sus-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

En dichos términos queda sistematizado el nuevo artículo 116 LCOOP con regulación, en la misma línea de la normativa autonómica sobre cooperativas, de las causas de descalificación y del procedimiento administrativo, con señalamiento de sus especialidades, para su realización.

Por todo ello, la mayor relevancia de la modificación operada al artículo 116 LCOOP puede situarse en sede identitaria: defensa del modelo social cooperativo. Y, aunque la tramitación parlamentaria de la LIIES dio muestras de posturas enfrentadas, entre los distintos grupos parlamentarios en el Congreso de los Diputados y en el Senado, el diálogo y consenso del sector, a través de la Confederación Empresarial Española de la Economía Social (CEPES) y del tejido asociativo cooperativo más representativo, ayudó a su aprobación final[21]. Respecto del artículo 116 LCOOP, se reclamaba mayor eficacia y supuestos más claros que permitieran la descalificación de las sociedades cooperativas a fin de arrojar del mercado entidades que no pueden considerarse verdaderas cooperativas[22].

---

ceptibles de producir efectos desfavorables o de gravamen, se producirá la caducidad». Así se justificó el señalamiento del plazo máximo de resolución del procedimiento de descalificación, resultado de la enmienda núm. 55 del grupo parlamentario socialistas y del grupo parlamentario plurinacional SUMAR, en el Congreso de los Diputados, que implicaba una «carga de trabajo adicional para la Administración, al tener que comenzar de nuevo el procedimiento desde el principio», *Vid.*, BOCG, de 16 de junio de 2025, que puede consultarse en el siguiente enlace: https://www.congreso.es/public_oficiales/L15/CONG/BOCG/A/BOCG-15-A-36-3.PDF#page=1.

[21] El largo recorrido de la LIIES puede consultarse en el siguiente enlace: https://www.congreso.es/es/iniciativas-organo?p_p_id=iniciativas&p_p_lifecycle=0&p_p_state=normal&p_p_mode=view&_iniciativas_mode=mostrarDetalle&_iniciativas_legislatura=XV&_iniciativas_id=121/000036.

[22] El texto del artículo 116 LCOOP contenido originariamente en el Proyecto de LIIES no difiere notablemente del texto resultante con la aprobación de la LIIES; se han concretado algunas circunstancias determinantes de causa de descalificación, artículo 116.1.c) apartado 2.º y la incorporación del apartado e) al artículo 116.2 LCOOP, relativo al plazo máximo de resolución del procedimiento de descalificación, anteriormente referido (nota núm. 16). El Proyecto de LIIES se encuentra publicado en BOCG de 18 de octubre de 2024, Congreso de los Diputados, serie A, núm. 36-1. Proyectos de Ley. En la cámara baja se presentó una sola enmienda, la núm. 55 del grupo parlamentario socialistas y del grupo parlamentario plurinacional SUMAR, con las concreciones indicadas, y ninguna en la cámara alta. En concreto, junto al plazo máximo para resolver los procedimientos de descalificación, se propuso la siguiente modificación al apartado 2.º del artículo 116.1.c) LCOOP «…así como cuando su actividad principal sea la realización, mediante subcontratación mercantil de obras o servicios, de toda o parte de la propia actividad o de la actividad principal de otra empresa o empresas o grupos empresariales contratistas y se desarrolle sin tener o sin aportar estructuras organizativas, materiales, financieras de gestión que permitan la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros limitándose a facilitar el trabajo personal de los socios y su integración en una organización productiva controlada, dirigida y organizada por la empresa cliente». La Ponencia

Con lo que antecede, son muchos y relevantes los aspectos que se consideran de interés. Así, el alcance y significado que supone la nueva tipificación de las causas de descalificación; la presunción de inactividad de la sociedad cooperativa con constatación de requisitos acumulativos; y, desde luego, el señalamiento del plazo máximo de seis meses para la resolución administrativa del procedimiento de descalificación que, como opción *lege data,* es acertada por las repercusiones que conlleva el procedimiento de descalificación de cooperativas al suponer su extinción.

En el escenario descrito, de justificación de la reforma y de aspectos esenciales de la modificación del artículo 116 LCOOP, puede decirse que, la pretensión de la norma no es sólo sancionar a la cooperativa privándole de su condición societaria que supone, una vez firme la resolución, la disolución y liquidación de la cooperativa, artículo 116.3 LCOOP[23], sino que busca, también, depurar el mercado para asegurar que solo las entidades que respondan al modelo de sociedad cooperativa puedan seguir actuando como cooperativas y quedar amparadas en la LCOOP[24].

II. **La defensa de la identidad cooperativa**

La LIIES bajo el prisma de la defensa de la identidad cooperativa, que ha llevado aparejada también la modificación del artículo 1 LCOOP, encomienda a la administración pública su tutela o protección, a través del mecanismo legal de la descalificación de la sociedad cooperativa. En tal sentido, puede decirse que, obedece un nuevo sistema jurídico administrativo de blindaje del modelo social cooperativo —a raíz de los supuestos de descalificación tipificados en el artículo 116 LCOOP— que queda amparado en el sistema de vigilancia que la administración pú-

---

encargada de redactar el informe sobre la Proyecto de LIIES, por mayoría, acordó su incorporación al Proyecto de LIIES de la referida enmienda, que fue aprobada por la Comisión con competencia legislativa plena, *vid.*, BOCG, de 22 de diciembre de 2025, que puede consultarse en el siguiente enlace: https://www.congreso.es/public_oficiales/L15/CONG/BOCG/A/BOCG-15-A-36-5.PDF#page=1.

[23] En tal sentido, BORJABAD GONZALO, P., *Derecho Cooperativa Catalán*, Escuela Universitaria de Relaciones Laborales, 2025, p. 312, define a la descalificación de las cooperativas como la resolución administrativa que implica la disolución y la liquidación de la sociedad cooperativa.

[24] Cfr., SORIANO CORTÉS, D., «Falsas cooperativas: indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude», en *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, *op. cit.*, p. 861 y p. 869.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

blica ejerce sobre las cooperativas. Ello en atención a su naturaleza jurídica societaria y, como consecuencia, en razón a la protección del referido modelo socioeconómico que debe ser fomentado, mediante una legislación adecuada, por parte de la administración pública, artículo 129.2 CE[25], en defensa del interés público[26]. Huelga referir su función social. Como contrapeso a la promoción y fomento del cooperativismo se atribuye, también, a la administración pública la potestad en materia sancionadora y de inspección de las sociedades cooperativas[27]; no se promocionan ni fomentan las demás sociedades mercantiles o civiles —sociedades agrarias de transformación-[28], para las que no obedece, tampoco, un sistema de descalificación.

Así, la concurrencia en la sociedad cooperativa de alguna de las causas legales de descalificación habilita para la incoación del correspondiente procedimiento administrativo de descalificación. En tal sentido, la administración pública sirve a la depuración del sistema cooperativo para evitar su existencia en el mercado empresarial como sociedad cooperativa habida cuenta de la inacción societaria y de su operativa o actuación de forma anómala en el tráfico jurídico[29]. De esa

---

[25] Cfr., BRETOS, I., DÍAZ-FONCEA, M., Y MARCUELLO, C., «Las Cooperativas y la Constitución Española de 1978: una mirada retrospectiva», CIRIEC-España, *Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa,* núm. extraordinario, 2018, pp. 127-140; respecto del propósito del artículo 129.2 CE, *vid.*, BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas. El inadecuado papel de las administraciones públicas como garantes de los principios y valores cooperativos mediante el ejercicio de la potestad sancionadora», CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 27, 2015, p. 7.

[26] Cfr., BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas: la necesidad de revisar el modelo de «tutela administrativa», *op. cit.*, p. 106 y pp. 112-118, sobre el principio de fomento del cooperativismo y su materialización.

[27] Cfr., BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas: la necesidad de revisar el modelo de «tutela administrativa», *op. cit.*, 118-127. Sobre la conveniencia de diferenciar entre actividad sancionadora y de inspección, *vid.*, CASTRO LÓPEZ, M.d.P., «La inspección y el régimen sancionador en materia de cooperativas», capitulo IV «Administraciones públicas y cooperativas» en *Tratado de Derecho de Cooperativas*, Tomo I, Peinado Gracia, J.I., (Dir.) y Vázquez Ruano, T., (Coord.), Tirant lo Blanch, 2019, pp. 296-300.

[28] Ello se enmarca en el sistema de vigilancia administrativa al que quedan sometidas las cooperativas que se concreta, además de en el ámbito del procedimiento de descalificación, en el régimen sancionador y en el sistema de intervención administrativa, junto con la labor inspectora en el ámbito estatal, a través de la inspección de trabajo y seguridad social, y los correspondientes a nivel autonómico, cfr., SANTOS DOMÍNGUEZ, M.A., *El poder de decisión del socio en las sociedades cooperativas: la asamblea general*, Civitas, 2014, p. 201.

[29] Cfr., BOTANA AGRA, M., «Disolución», capítulo IX «Extinción de la cooperativa», en *Tratado de Derecho de Cooperativas*, Tomo II, Peinado Gracia, J.I., (Dir.) y Váz-

forma, la descalificación se erige como la sanción administrativa más severa[30] reservada para supuestos en los que, como se ha anticipado, la sociedad cooperativa deja de cumplir los requisitos sustantivos que definen su identidad, actúa o realiza actividades de forma contraria a su naturaleza cooperativa, se manifiestan algunas de las causas de disolución de la sociedad cooperativa o se han cometido infracciones muy graves de normas imperativas o prohibitivas[31].

Conforme a ello, resulta conveniente recordar que, la cooperativa es una empresa que tiene por objeto prioritario la promoción de actividades económicas y sociales de sus miembros y la satisfacción de sus necesidades con la participación activa de los mismos, observando los principios cooperativos y atendiendo a la comunidad de su entorno[32].

---

quez Ruano, T., (Coord.), Tirant lo Blanch, 2019, p. 1136, quien señala que la descalificación de la sociedad cooperativa opera como causa de disolución de pleno derecho, por la concurrencia de la causa de descalificación que no requiere acuerdo de la asamblea general de la sociedad cooperativa.

[30] La doctrina no se muestra unánime y existen partidarios de eliminar el régimen de descalificación de las sociedades cooperativas y partidarios de su mantenimiento, *vid.*, SANTOS DOMÍNGUEZ, M.A., *El poder de decisión del socio en las sociedades cooperativas: la asamblea general, op. cit.*, p. 208, nota 428, con cita de la doctrina jurídica en favor y en contra de la eliminación, por diferentes motivaciones, del régimen de descalificación. Tradicionalmente, por quedar en instancias administrativas y no judiciales una medida tan extrema que hace perder la condición de sociedad cooperativa, *vid.*, BURZACO SAMPER, M., «La potestad administrativa sancionadora en la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana», CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 18, 2007, p. 27.

[31] Las tradicionales causas que han posibilitado la descalificación de una sociedad cooperativa han sido clasificadas, con carácter general, en dos grupos. Por un lado, las que se han encontrado enlazadas con las causas de disolución y, por otro lado, las que van unidas a la comisión de infracciones graves y/o muy graves, y que, en su caso, pueden ir también trabadas a la existencia, además, de ciertas circunstancias de agravación de las sanciones, cfr., BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas. El inadecuado papel de las administraciones públicas como garantes de los principios y valores cooperativos mediante el ejercicio de la potestad sancionadora», *op. cit.*, p. 28, quien, conforme a ello, plantea la naturaleza jurídica de la descalificación como acción declarativa o como acción sancionadora apostando, firmemente en la p. 29, por el carácter sancionador de la descalificación, al encontrarse siempre vinculada con la comisión de infracciones de mayor gravedad. También, CASTRO LÓPEZ, M.d.P., «La inspección y el régimen sancionador en materia de cooperativas», en *Tratado de Derecho de Cooperativas, Tomo I*, *op. cit.*, p 305.

[32] Cfr., VARGAS VASSEROT, C., GADEA SOLER, E., Y SACRISTÁN BERGIA, F., *Derecho de las sociedades cooperativas. Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*, La Ley, 2014, p. 23; VARGAS VASSEROT, C., «Disposiciones generales», en *Retos y oportunidades de las sociedades cooperativas andaluzas ante su nuevo marco legal. Comentario a la Ley 14/2011, de Sociedades Cooperativas Andaluzas y a su Reglamento de desarrollo (Decreto 123/2014),* Morillas Jarillo, M.J., y Vargas Vasse-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

Como elemento clave conceptual se considera la participación en la empresa común y en la forma que se implementa en los principios cooperativos[33]. En defensa de la identidad cooperativa, la LIIES reforma el artículo 1 LCOOP con señalamiento de los principios cooperativos de la ACI, en los términos establecidos en la LCOOP[34]. De esa manera, con la nueva definición o concepto de sociedad cooperativa se han incluido explícitamente los principios cooperativos de la ACI y aunque, ciertamente, dicho reconocimiento no significa *per se* su elevación a rango legal[35], si puede afirmarse que, en los términos establecidos en la LCOOP, sirven a la concreción de la validez de la forma jurídica cooperativa y al mantenimiento de su forma social, que no deben pervertirse en la actuación o en el funcionamiento de la sociedad cooperativa[36].

---

rot, C., (Dirs.), Cano Ortega, C., (Coord.), Dykinson, 2017, p. 41; MARTÍNEZ ETXEBERRIA, G., «Un doble fraude en el ámbito laboral y en el de los valores y principios cooperativos: las falsas cooperativas», Revista Española de Derecho del Trabajo, núm. 253, 2022, p. 12; SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., «Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad», en *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, *op. cit.*, 2022, pp. 120-122, entre otros.

[33] Así, GARCÍA JIMÉNEZ, M., «Falsas cooperativas, usos abusivos y derechos de los trabajadores. Análisis jurisprudencial y propuestas de actuación», *op. cit.*, p. 33, ofreciendo la propuesta de unificar, en el conjunto de la legislación española, el concepto de cooperativa conforme a la definición de la ACI.

[34] El artículo 1 LCOOP establece que «1. La cooperativa es una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades económicas, encaminadas a satisfacer sus comunes necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con participación económica de las personas socias, autonomía e independencia, educación, formación e información; cooperación entre cooperativas e interés por la comunidad, conforme a los principios formulados por la alianza cooperativa internacional, en los términos de la presente ley». Para una aproximación legal y conceptual de la sociedad cooperativa, en el ámbito normativo autonómico, *vid.*, MARTÍNEZ ETXEBERRIA, G., «Un doble fraude en el ámbito laboral y en el de los valores y principios cooperativos: las falsas cooperativas», *op. cit.*, pp. 3-4. Sobre el reconocimiento de los principios cooperativos en la legislación autonómica cooperativa, *vid.*, FAJARDO GARCÍA, G., «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas», *Deusto Estudios Cooperativos*, núm. 25, 2025, pp. 93-94.

[35] *Vid.*, SANTOS DOMÍNGUEZ, M.A., «La ajuridicidad de los principios cooperativos. Su naturaleza moral», en *Los principios cooperativos y su incidencia en el régimen legal y fiscal de las cooperativas,* Aguilar Rubio, M., y Vargas Vasserot, C., (Dirs.), Hernández Cáceres, D., (Coord.), 2024, Dykinson, pp. 107-144; SANTOS DOMÍNGUEZ, M.A., *El poder de decisión del socio en las sociedades cooperativas: la asamblea general*, *op. cit.*, pp. 122-264.

[36] El apartado III del preámbulo de la LIIES establece que la modificación de las causas de descalificación obedece a la facilitación de un instrumento que contribuya a levantar el velo en aquellas de situaciones alejadas de la realidad de los principios y valores por los que se guían y mueven las sociedades cooperativas poniendo de manifiesto

En sede de descalificación cooperativa, la doctrina había advertido de la oportunidad de incluir en las leyes cooperativas como causas de descalificación el incumplimiento de los fines y principios que son propios de las sociedades cooperativas[37]. En tal sentido, el alejamiento de los valores y principios cooperativos que las inspiran constituye un elemento relevante para la detección de entidades que tratan de acomodarse a su forma jurídica y utilizar los beneficios que se les vincula olvidando, de forma consciente o inconsciente, su actuación y proyección como una verdadera cooperativa[38].

Al respecto, aunque no con referencia exclusiva al incumplimiento de los principios cooperativos, la normativa autonómica sobre cooperativas ha tipificado como causa de descalificación «la comisión de cualquier infracción calificada como muy grave, cuando provoque o pueda provocar importantes perjuicios económicos o sociales, o suponga vulneración esencial de los principios cooperativos»[39], o suponga una vulneración «… reiterada y esencial de los principios cooperativos»[40], o una «vulneración reiterada y relevante de los principios cooperativos»[41]. También podrá ser causa de descalificación como sociedad cooperativa, «…la comisión de infracciones muy graves de normas imperativas o prohibitivas…, que revistan especial trascendencia económica o social o que se cometan con reiteración o con insistencia continuada, siempre que ello suponga una vulneración reiterada de los principios cooperativos esenciales»[42]. Asimismo, cuando con ocasión

---

la existencia de falsas cooperativas, sin perjuicio de cuál sea el régimen jurídico real que haya que aplicar. Cfr., FAJARDO GARCÍA, G., «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas», *op. cit.*, pp. 93-94, nota píe de página núm. 52.

[37] Cfr., FAJARDO GARCÍA, G., «Falsas cooperativas de trabajadores y medidas adoptadas por los poderes públicos en España para combatirlas», CIRIEC 2019/30, p. 33, señalando que serían falsas cooperativas; SORIANO CORTÉS, D., «Falsas cooperativas: indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude», en *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, *op. cit.*, p. 851.

[38] Cfr., MARTÍNEZ ETXEBERRIA, G., «Un doble fraude en el ámbito laboral y en el de los valores y principios cooperativos: las falsas cooperativas», *op. cit.*, p. 6 y p. 12; FAJARDO GARCÍA, G., «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas», *op. cit.* p. 93.

[39] *Vid.*, artículo 162.b) LCC-LM.

[40] *Vid.*, artículo 155 LCIC y artículo 140.1 LCRM.

[41] *Vid.*, artículo 161.1.a) LCPV. Al respecto, el artículo 159.2.d) LCPV establece que constituye una infracción muy grave «La transgresión manifiesta de los principios cooperativos reconocidos en esta ley o la utilización instrumental o ficticia de la figura cooperativa para encubrir finalidades ajenas a las que son propias de estas entidades».

[42] *Vid.*, artículo 143.1 LCM y artículos 141.1.5.b) y 142.2 LCM. En el mismo sentido, artículo 149.2.b) LCIB que establece como causas de descalificación de la socie-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

de la tipificación como infracción muy grave se establece «…utilizar la sociedad cooperativa para encubrir finalidades ajenas a este tipo de entidades o de forma manifiestamente contraria a los principios…» generales que informan la constitución y funcionamiento de las sociedades cooperativas[43] y las infracciones muy graves acarrean la descalificación de la sociedad cooperativa al ser «susceptibles de provocar graves perjuicios económicos o sociales, o concurra reincidencia»[44].

Como se observa, en la normativa autonómica, se exige la comisión de una infracción tipificada como muy grave que suponga una vulneración esencial, reiterada, reiterada y esencial o reiterada y relevante de los principios cooperativos[45]. En tal sentido, se ha considerado que los principios cooperativos no operan, por si mismos, en sede de descalificación ni son elementos esenciales de la noción cooperativa[46]. Desde luego, la adjetivación del incumplimiento de los principios cooperativos dificulta su apreciación y no ayuda a la estimación de su presencia como causa de descalificación[47]. Así, aun el reconocimiento

---

dad cooperativa «Las transgresiones muy graves de las disposiciones imperativas de esta ley cuando provoquen o puedan provocar importantes perjuicios económicos o sociales que supongan vulneración reiterada y esencial de los principios cooperativos».

[43] *Vid.*, artículo 123.4.t) LSCA. Los principios generales que informan la constitución y funcionamiento de las sociedades cooperativas andaluzas, se recogen en el artículo 4 LSCA: libre adhesión y baja voluntaria de los socios y socias; estructura, gestión y control democráticos; igualdad de derechos y obligaciones de las personas socias; participación de los socios y socias en la actividad de la cooperativa, así como en los resultados obtenidos en proporción a dicha actividad; autonomía e independencia; promoción de la formación e información de sus miembros; cooperación empresarial y, en especial, intercooperación; fomento del empleo estable y de calidad, con singular incidencia en la conciliación de la vida laboral y familiar; igualdad de género, con carácter transversal al resto de principios; sostenibilidad empresarial y medioambiental; compromiso con la comunidad y difusión de estos principios en su entorno.

[44] *Vid.*, artículos 124.1.c) y 126.2.b) LSCA; en términos similares, artículos 121.1.a) y 117.4.a) LCCV.

[45] Cfr., MORILLAS JARILLO, M.J., «Concepto y clases de cooperativas», capitulo II, en *Tratado de Derecho de Cooperativas*, Tomo I, Peinado Gracia, J.I., (Dir.) y Vázquez Ruano, T., (Coord.), Tirant lo Blanch, 2019, pp. 147-149.

[46] Cfr., SANTOS DOMÍNGUEZ, M.A., *El poder de decisión del socio en las sociedades cooperativas: la asamblea general*, *op. cit.*, pp. 208-210. Por su parte, CRACOGNA, D., «Los principios cooperativos en la actualidad», *Deusto Estudios Cooperativos*, núm. 25, 2025, pp. 11-26, destaca la importancia de la ACI en el ámbito de los principios cooperativos y alerta de la necesidad de profundizar en la identidad cooperativa sin forzar reformas que no ayuden a conocer los rasgos esenciales caracterizadores de las sociedades cooperativas sustentados en los valores y principios cooperativos.

[47] Cfr., BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas: la necesidad de revisar el modelo de «tutela administrativa», *op. cit.*, p. 124; BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas. El inadecuado papel de las administraciones públicas como garantes de los principios y valo-

legal en la normativa autonómica cooperativa de la posible descalificación de la sociedad cooperativa por transgredir los principios cooperativos, en defensa de su configuración tipológica, se evidencia más una apariencia que realidad[48].

No obstante ello, la doctrina no es unánime y se alzan voces que encuentran en los principios cooperativos, que sirven al logro de sus valores cooperativos (como directrices para la puesta en práctica de sus valores)[49], la esencia y rasgos de identidad de lo que son y deben ser las sociedades cooperativas intimando la base nuclear de las sociedades cooperativas[50] o de los elementos configuradores fundamentales

---

res cooperativos mediante el ejercicio de la potestad sancionadora», *op. cit.* pp. 30-31; BURZACO SAMPER, M., «La potestad administrativa sancionadora en la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana», *op. cit.*, p. 19.

[48] Cfr., FAJARDO GARCÍA, G., «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas», *op. cit.*, p. 95; BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas. El inadecuado papel de las administraciones públicas como garantes de los principios y valores cooperativos mediante el ejercicio de la potestad sancionadora», *op. cit.*, p. 31.

[49] Cfr., FAJARDO GARCÍA, G., «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas», *op. cit.*, p. 74 y p. 76, encontrándose implícitos en la organización y funcionamiento de las sociedades cooperativas como rasgos propios derivados de su naturaleza mutualista, sean o no reconocidos en la legislación.

[50] Cfr. TRUJILLO DIEZ, I.J., «El valor jurídico de los principios cooperativos. A propósito de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas», *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario*, núm. 76 (658), 2000, p. 1331, al describir lo que son y lo que deberían ser las cooperativas. Indicando, asimismo, en las pp. 1331 y 1337, que nuestro país es, posiblemente, uno de los más imbuidos por los principios de la ACI (2015); FAJARDO GARCÍA, G., «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas», *op. cit.*, pp. 84. Por su parte, JULIÁ IGUAL, J.F., y GALLEGO SEVILLA, L.P., «Principios cooperativos y legislación de la sociedad cooperativa española. El camino hacia el fortalecimiento de su carácter empresarial», REVESCO. *Revista de Estudios Cooperativos*, núm. 70, 2000, p. 126, sostienen que constituyen la estructura normativa mínima que toda sociedad cooperativa debe poseer; BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas: la necesidad de revisar el modelo de «tutela administrativa», *op. cit.*, p. 108. En favor de la validez normativa directa de los principios cooperativos, PANIAGUA ZURERA, M., «La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social», en *La sociedad cooperativa. Las sociedades mutuas y las entidades mutuales. Las sociedades laborales. La sociedad de garantía recíproca*, Tomo XII: *Tratado de Derecho mercantil*, vol. 1, Marcial Pons, Ediciones Jurídicas y Sociales, Madrid, 2005, pp. 36-37; SANZ JARQUE, J.J., *Cooperación, teoría general y régimen de las sociedades cooperativas. El nuevo Derecho cooperativo*, Editorial Comares, Granada, 1994, pp. 158-159, y MARTÍNEZ SEGOVIA, F. J., «Un nuevo reto para el Derecho cooperativo: la sociedad cooperativa especial de la Ley 8/2006, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura», *Revista Derecho de Sociedades*, núm. 28, 2007, pp. 439-450. En contra, SANTOS DOMÍNGUEZ, M.A., «La relación de

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

del modelo de cooperativismo con identidad propia y específica discerniendo entre las falsas y auténticas cooperativas[51]. Por ello, no deben ser vulnerados, la legislación adecuada que demanda el artículo 129.2 CE debe ser respetuosa con los principios cooperativos y, *por ende*, con la naturaleza jurídica de las sociedades cooperativas[52] y, su incumplimiento, considerado como causa de descalificación.

La nueva causa de descalificación, artículo 116.1.c) LCOOP, como se verá seguidamente, atisba su reconocimiento y como consecuencia de su vulneración la manifestación en la sociedad cooperativa de causa o motivo de descalificación. De esa manera, es significativa la relevancia del artículo 116 LCOOP, que acoge en el derecho positivo estatal cooperativo la manifestación de formas de actuación o del ejercicio de la actividad contrarios a la esencia cooperativa. Frente a la normativa autonómica sobre cooperativas referida, no se ha señalado, en el artículo 116 LCOOP, de forma explícita la vulneración de los principios cooperativos como causa de descalificación si bien de la conjugación del artículo 1 LCOOP con el artículo 116.3 LCOOP se advierte su conexión al enraizarse la nueva causa de descalificación con la vulneración de la esencia del cooperativismo y, con ello, de los principios cooperativos.

En definitiva, el concepto de sociedad cooperativa delimitado en el artículo 1 LCOOP, conforme a los principios cooperativos de la ACI, en los términos de la LCOOP, encuentra en el artículo 116 LCOOP un sistema de control administrativo de preservación del modelo de cooperativa definido en la LCOOP; con ello, se expulsan del mercado a aquellas cooperativas que, al vulnerar dichos principios, incurren en la desnaturalización in-

---

los principios cooperativos con el derecho», CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 27, 2015, pp. 87-132. Sobre su naturaleza moral y función interpretativa, *vid.* SANTOS DOMÍNGUEZ, M.A., El poder de decisión del socio en las sociedades cooperativas: la asamblea general, *op. cit.*, pp. 241-258 y 258-264.

[51] Cfr., Cfr. VARGAS VASSEROT, C., «Disposiciones generales (arts. 1-7)», en *Retos y oportunidades de las sociedades cooperativas andaluzas ante su nuevo marco legal: Comentario a la Ley 14/2011, de Sociedades Cooperativas Andaluzas y a su Reglamento de desarrollo (Decreto 123/2014),* MORILLAS JARILLO, M.J., VARGAS VASSEROT, C. (Dirs.) y CANO ORTEGA, C. (Coord.), Dykinson, Madrid, 2017, p. 39 y GARCÍA ÁLVAREZ, B., «Sobre la noción de interés social en las sociedades cooperativas y los principios cooperativos», CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, núm. 34, 2019, p. 11. VERGEZ SÁNCHEZ, M., *El derecho de las cooperativas y su reforma*, Civitas, 1973, p. 17.

[52] Cfr., Cfr., BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas: la necesidad de revisar el modelo de «tutela administrativa», *op. cit.*, p. 107; BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas. El inadecuado papel de las administraciones públicas como garantes de los principios y valores cooperativos mediante el ejercicio de la potestad sancionadora», *op. cit.*, p. 9.

subsanable de su causa societaria, penalizando la existencia de fraude de la Ley o de falsas cooperativas que abjuran los principios de la ACI[53].

III. **Causas de descalificación de las sociedades cooperativas**

El artículo 116 LCOOP ofrece el catálogo de causas legales de descalificación de la sociedad cooperativa. No existe modificación alguna en ese aspecto, salvo en lo referido a la nueva redacción del apartado 1 del artículo 116 LCOOP, que no altera su sentido gramatical[54]; la descalificación sigue siendo, también, la respuesta administrativa más drástica por el efecto extintivo que conlleva la constatación de su causa[55], una vez firme la resolución administrativa de descalificación, artículo 116.3 LCOOP[56]. No es necesario acuerdo de disolución de la asamblea general ni, tampoco, resolución judicial alguna; con la excepción de que la firmeza resolutiva haya sido obtenida tras el recurso ante los tribunales contra la resolución administrativa de descalificación[57]. Dicha firmeza devendría tras la interposición del oportuno recurso contencioso administrativo, con obtención de sentencia firme, ya

---

[53] Como ha señalado BURZACO SAMPER, M., «La intervención pública en las sociedades cooperativas. El inadecuado papel de las administraciones públicas como garantes de los principios y valores cooperativos mediante el ejercicio de la potestad sancionadora», *op. cit.*, p. 32 «la Administración asume un papel de garante de la pureza en el cumplimiento de los principios cooperativos, determinando que su vulneración habilita la puesta en marcha del poder administrativo punitivo. Guardián de los mismos principios que el propio legislador se está ocupando de diluir».

[54] Establece el artículo 116.1 LCOOP «Serán causa de descalificación de una sociedad cooperativa, entre otras»; establecía el artículo 116.1 LCOOP «Podrán ser causa de descalificación de una sociedad cooperativa».

[55] Se impide seguir funcionando como sociedad cooperativa, cfr., SANZ GARCÍA, A., «La disolución y la liquidación de las sociedades cooperativas en Euskadi: enumeración de los antecedentes normativos y su actual regulación en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. Propuestas de mejora», GIZAEKOA, *Revista Vasca de Economía Social*, núm. 19, 2022, p. 76.

[56] Como establece el artículo 116.2.c) LCOOP «La resolución administrativa de descalificación será revisable en vía judicial y, si se recurriera, no será ejecutiva mientras no recaiga sentencia firme». Se trata de una garantía en favor de la cooperativa afectada, que traslada uno de los criterios esenciales en la adopción de medidas cautelares conocido como «*periculim in mora*» a fin de evitar un perjuicio de imposible o difícil reparación, cfr., BURZACO SAMPER, M., «La potestad administrativa sancionadora en la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana», *op. cit.*, p. 30.

[57] Cfr., SANZ GARCÍA, A., «La disolución y la liquidación de las sociedades cooperativas en Euskadi: enumeración de los antecedentes normativos y su actual regulación en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. Propuestas de mejora», *op. cit.*, p. 76.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

que la resolución administrativa de descalificación, dictada por la persona titular del ministerio competente en materia de economía social, artículo 116.2.c) LCOOP, agota la vía administrativa[58].

Conforme al referido artículo 116.3 LCOOP «…una vez firme…. implicará la disolución de la sociedad cooperativa seguida de su liquidación», extinguiéndose la cooperativa como persona jurídica[59]; en alguna normativa autonómica sobre cooperativas, la disolución societaria se prevé como efecto alternativo cuando la sociedad no se ha transformado en otro tipo social dentro del plazo que se determine en la normativa autonómica cooperativa respectiva, generalmente, seis meses[60], habiéndose recogido también la disolución de la cooperativa, en otras normativas autonómicas cooperativas, como efecto subsidiario de la remoción de la causa de descalificación, ya que la inobservancia de la referida exigencia llevaría aparejada la apertura del expediente de descalificación[61] y, como resultado, su descalificación cuando devenga firme la resolución. En la normativa estatal cooperativa, en los términos anticipados, opera la disolución extintiva de la sociedad cooperativa sin admisión legal de la transformación en otro tipo social[62].

---

[58] También es posible el recurso potestativo de reposición ante el mismo órgano que dictó la resolución de descalificación, en el plazo de un mes o, como se ha dicho, optar directamente por la vía jurisdiccional mediante el recurso contencioso-administrativo, en el término de dos meses, desde la fecha de la resolución administrativa de descalificación, quedando suspendida la eficacia de la disolución automática hasta la firmeza en derecho del acto o de la posterior resolución judicial.

[59] También, en el ámbito autonómico cooperativo, artículo 95.4 LCA; artículo 208.3 LCPA; artículo 148.5 LCCAN; artículo 139.3.d) LCCL; artículo 141.3 LCG; artículo 62.1 LCN y artículo 142.3 LCLR, entre otras; el apartado 5 del artículo 142 LCLR establece, no obstante, que antes de dictarse la resolución de descalificación la sociedad cooperativa podrá transformarse en sociedad civil o mercantil, siempre que no se haya incurrido en la comisión de infracción muy grave de normas imperativas o prohibitivas.

[60] *Vid.*, artículo 189.3 LSCE; artículo 143.3 LCM; artículo 141.3 LCRM; artículo 126.4 LSCA; artículo 121.2 LSCV; artículo 145.4 LCIC; artículo 162.2 LCC-LM; artículo 161.4 LCPV; artículo 153.6 LCC. De esa manera se atempera el radical efecto de disolución de la descalificación, cfr., BURZACO SAMPER, M., «La potestad administrativa sancionadora en la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana», *op. cit.*, p. 30.

[61] *Vid.*, artículo 149.3 LCIB cuando establece que la advertencia, por la autoridad administrativa competente, de una causa de descalificación, exige requerir a la cooperativa para que la enmiende y el incumplimiento del requerimiento origina la incoación del expediente de descalificación; artículo 161.2 LCPV; artículo 103.1 LCC que exige, además, «...que se mantengan todos los requisitos necesarios para ser cooperativa y que aún no haya iniciado el reembolso de las aportaciones a sus socios».

[62] Cfr., ALFONSO SÁNCHEZ, R., «Transformación», capitulo VIII «modificaciones estructurales», en *Tratado de derecho de cooperativas*, Tomo I, Peinado Gracia, J.I., (Dir.) y Vázquez Ruano, T., (Coord.), Tirant lo Blanch, 2019, pp. 1048-1049, con cita de doc-

Además, habiendo constatado que en todas las leyes, estatal y autonómicas sobre cooperativas, la comisión de infracciones muy graves de normas imperativas o prohibitivas es causa de descalificación[63] y que, no existen criterios homogéneos en la normativa autonómica sobre cooperativas respecto de la consideración como causa de descalificación de algunos supuestos que constituyen causas de disolución de la sociedad cooperativa[64], se resaltan, seguidamente, las causas de descalificación que, con ocasión de la aprobación de la LIIES, se incluyen *ex novo* en el artículo 116 LCOOP. No sin antes referir que, conforme a lo anticipado, la reactivación de la sociedad cooperativa no opera en los supuestos de disolución por descalificación[65].

A. *Presunción de inactividad de la sociedad cooperativa*

Dentro de las causas de descalificación conectadas con las causas de disolución, esto es, las establecidas en el artículo 70.1.c), d), e)

---

trina en favor del acogimiento de la transformación como alternativa para la regularización de sociedades cooperativas que incurran en causas de descalificación; BOTANA AGRA, M., «Disolución», capítulo IX «Extinción de la cooperativa», en *Tratado de Derecho de Cooperativas*, Tomo II, *op. cit.*, pp. 1151-1152 y p. 1155; FAJARDO GARCÍA, G., «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas», *op. cit.*, p. 93, siendo recomendable la admisión legal, de su transformación en otra forma jurídica.

[63] La comisión de infracciones muy graves llevan aparejada la imposición de multas a la sociedad cooperativa y, en algunos supuestos, además, la posibilidad de descalificación de la sociedad cooperativa, artículo 151.1.c) LCC, artículo 118.1 LCCV, artículo 124.1.c) LSCA; en ningún caso opera por la comisión de infracciones leves y en algunos casos por la comisión de infracciones graves o su reiteración, artículo 186.4 LSCE.

[64] En tal sentido, el artículo 155 LCIC no refiere como causa de descalificación algunos de los supuestos de causas de disolución; por el contrario, si son contempladas como causas de descalificación algunos de los casos previstos como causa de disolución en el artículo 116 LCOOP, artículo 153.1 LCC, artículo 161 LCPV, artículo 126.2.a) LSCA o artículo 81.1.i) LCCV que señala que la sociedad cooperativa quedará disuelta, salvo los casos de fusión y escisión, por la descalificación de la cooperativa.

[65] Cfr., BOTANA AGRA, M., «Disolución», capítulo IX «Extinción de la cooperativa», en *Tratado de Derecho de Cooperativas*, Tomo II, *op. cit.*, p. 1160; SANZ GARCÍA, A., «La disolución y la liquidación de las sociedades cooperativas en Euskadi: enumeración de los antecedentes normativos y su actual regulación en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. Propuestas de mejora», *op. cit.*, pp. 59-60. Por su parte, el artículo 103.1 LCC establece que «en cualquier momento, la asamblea general puede adoptar un acuerdo de reactivación de la cooperativa, siempre que se elimine la causa que motivó su disolución, voluntaria o por descalificación, que se mantengan todos los requisitos necesarios para ser cooperativa y que aún no haya iniciado el reembolso de las aportaciones a sus socios».

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

y g) LCOOP[66], la LIIES ha incorporado al artículo 116.1.a) LCOOP una presunción de inactividad. Dicha presunción sirve a la concreción de la causa de disolución, que actúa como causa de descalificación, señalada en el artículo 70.1.c) LCOOP, relativa a «… la paralización de los órganos sociales o de la actividad cooperativizada durante dos años, sin causa justificada, de tal modo que imposibilite su funcionamiento». A esos efectos, el artículo 116.1.a) LCOOP establece que «se presumirá que una cooperativa está inactiva cuando no presente sus cuentas en el Registro de Sociedades Cooperativas, ni las declaraciones fiscales obligatorias y, además, sus cargos sociales se encuentren caducados».

Con ello, se intenta evitar el mantenimiento meramente formal de la sociedad cooperativa en el mercado pero ciertamente letárgica. Ello podría dar una imagen distorsionada y, desde luego, no deseada del sector cooperativo. Se trata, además, de una presunción *iuris tantum* de inactividad de la sociedad cooperativa que dimana, de un lado, de su conexión con el artículo 70.1.c) LCOOP, que señala como presupuesto de la descalificación la paralización de la actividad cooperativizada «…sin causa justificada…» y, de otro lado, por la articulación del procedimiento de descalificación con trámite de audiencia a la sociedad cooperativa[67]. De esa forma, la sociedad cooperativa puede manifestar causa legítima o justificada de la paralización de su actividad o subsistencia de actividad cooperativizada[68], con mantenimiento de re-

[66] El artículo 70.1 LCOOP refiere las causas de disolución de la sociedad cooperativa. De las referidas causas sólo algunas son consideradas como causas de descalificación. En concreto, al margen de la establecida en el apartado c) del artículo 70.1. LCOOP, cuya concreción ha sido incorporada al artículo 116.1.a) LCOOP, tienen con objeto: «…la reducción del número de socios por debajo de los mínimos establecidos en la presente Ley o del capital social por debajo del mínimo establecido estatutariamente, sin que se restablezcan en el plazo de un año», artículo 70. 1.d) LCOOP: «… la realización del objeto social o la imposibilidad de su cumplimiento», artículo 70.1.e) LCOOP; y «cualquier otra causa establecida en la Ley…», artículo 70.1.g) LCOOP.

[67] Así, como particularidad del procedimiento de descalificación, el artículo 116.2.b) LCOOP regula que «En el trámite de audiencia a la sociedad, se personará el Consejo Rector o, en su defecto, un número de personas socias no inferior a tres. Cuando no se produjese o no fuese posible dicha comparecencia, el trámite se cumplirá publicando el correspondiente aviso en el Boletín Oficial del Estado».

[68] Cfr., SANZ GARCÍA, A., «La disolución y la liquidación de las sociedades cooperativas en Euskadi: enumeración de los antecedentes normativos y su actual regulación en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. Propuestas de mejora», *op. cit.*, p. 52, a efectos de diferenciar entre actividad cooperativizada y actividad cooperativa señalando que cuando «la causa de disolución se refiere a la actividad cooperativa, ello hace que la Sociedad Cooperativa pueda evitar esta causa de disolución realizando cualquier actividad, aunque no esté dentro de las que se comprenden en su objeto social recogido en los estatutos sociales de la Sociedad Cooperativa, sin

laciones jurídico-económicas aún el incumplimiento de las obligaciones exigidas de depósito de cuentas, presentación de declaraciones fiscales y existencia de cargos sociales caducados, conforme a lo que consta en el registro de sociedades cooperativas.

En tal sentido, la administración pública entenderá que existe inactividad y, por tanto, puede activar el procedimiento de descalificación de la sociedad cooperativa cuando concurran los tres requisitos necesarios de presunción de inactividad: ausencia de depósito de las cuentas anuales en el registro de sociedades cooperativas, ausencia de presentación de declaraciones fiscales obligatorias y caducidad formal de los cargos sociales vigentes. Conforme a ello, dichos requisitos son acumulativos y compete a la administración la verificación simultánea de los mismos para fundamentar la existencia de la causa de descalificación.

A esos efectos, debe observarse, asimismo, el término de dos años señalado en el artículo 70.1.c) LCOOP; sin embargo, en alguna normativa autonómica sobre cooperativas, la activación de la causa de descalificación fundamentada, aunque con matices, en el referido motivo establece un plazo mayor[69]. Por ello, puede decirse que en la LCOOP, a efectos de la descalificación, el mecanismo de control externo de las sociedades cooperativas que compete a la administración se activa en el mismo plazo que el establecido para el mecanismo de control interno de las propias sociedades cooperativas, como causa de disolución societaria. De esa forma, se activa la causa de disolución societaria o compete el inicio del procedimiento de descalificación.

No obstante, a efectos de la suspensión de las actividades de la sociedad cooperativa, el Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas regula que, cuando se prevea dicha suspensión, por un plazo superior a un año, debe comunicarlo registro de sociedades cooperativas para la

---

embargo ello no sería posible en el caso de que la interrupción se refiriese a las actividades cooperativizadas».

[69] Cfr., artículo 91.3 LCPV, relativo a las causas de disolución, que refiere «La paralización o inactividad de los órganos sociales o la interrupción sin causa justificada de la actividad cooperativa, en ambos casos durante dos años consecutivos» y el artículo 161.1.b) LCPV, relativo a las causas de descalificación, que establece «La inactividad de los órganos sociales necesarios o la no realización del objeto social durante más de tres años consecutivos». Así, a efectos de descalificación se toman como referencia sólo los órganos sociales necesarios y el objeto social delimitado en los estatutos. En otras normativas autonómicas sobre cooperativas se observa el mismo plazo de dos años consecutivos, artículo 79.1. c) e i) LCSA relativo a causa de disolución y artículo 126.2.a) LSCA como causa de descalificación; artículo 81.1.c) LCCV y artículo 121.1.b) y c) LCCV, relativos a causas de disolución y como causas de descalificación, respectivamente.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

correspondiente anotación de suspensión de actividad[70]. Además, si la sociedad cooperativa no presenta en el referido registro actos de inscripción o de depósito obligatorio durante dos años consecutivos, el registro deberá iniciar las actuaciones para su esclarecimiento o para la suspensión de la efectividad de los correspondientes asientos registrales[71].

También, puede decirse que, aunque en sede de sociedades de capital no existe el procedimiento de descalificación, en razón de la especialidad societaria de las sociedades cooperativas y de sus señas propias de identidad, que erigen a la administración pública como valedora, en última instancia, de la identidad cooperativa, los efectos derivados del incumplimiento de las obligaciones activadoras de la presunción de inactividad, señaladas en el artículo 116.1.a) LCOOP, son similares.

De forma breve, por la extensión requerida a trabajos de investigación de esta naturaleza, el incumplimiento del depósito de las cuentas anuales en el registro mercantil, para sociedades capitalistas, y en el registro de sociedades cooperativas, para sociedades cooperativas, conlleva efectos similares (imposición de multas y, en su caso, derivación de responsabilidad de los órganos sociales) aunque el cierre registral no se ha previsto, de forma expresa, en la normativa estatal cooperativa a diferencia de alguna normativa autonómica, como ocurre con las sociedades capitalistas[72]. El incumplimiento de presentación de declaraciones fiscales obligatorias, por el régimen fiscal de las sociedades

---

[70] *Vid.*, artículo 30.1 Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas, dicha anotación tendrá sus efectos en relación a lo establecido en el artículo 38,3,a), del texto refundido de la Ley de Infracciones y Sanciones en el Orden Social.

[71] *Vid.*, artículo 30.2 Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas. Conforme al referido precepto, con carácter previo, el registro comunicará a la sociedad las circunstancias apreciadas, para que en plazo de un mes manifieste lo que corresponda o para que proceda a su regularización.

[72] *Vid.*, artículos 282 y 283 TRLSC. Artículos 61.4 y 109 LCOOP; artículos 4.2 y 28 Real Decreto 136/2002, de 1 de febrero, por el que se aprueba el Reglamento del Registro de Sociedades Cooperativas. En la normativa autonómica de Cataluña, el artículo 151.1 LCC ha regulado con carácter cumulativo a la sanción económica correspondiente por el incumplimiento de la obligación de depósito de las cuentas anuales el cierre registral y con ello que la persona encargada del registro de cooperativa de Cataluña no pueda inscribir ningún otro asiento en la hoja correspondiente a la sociedad cooperativa hasta que se produzca el depósito de las cuentas anuales de los tres últimos ejercicios, con las excepciones previstas en el artículo 151.7 LCC. Cfr., PUYALTO FRANCO, M. .ª J., «La administración pública y las cooperativas», en *Régimen jurídico de las sociedades cooperativas canarias, op. cit.*, pp. 563-564; VARGAS VASSEROT, C., «El sistema de publicidad legal de las cooperativas. Un problema pendiente de resolución, *Revista Derecho de Sociedades*, núm. 32, 2009, p. 132.

cooperativas, puede acarrear la pérdida de la condición de cooperativa protegida, con graves consecuencias jurídicas, también, para sociedades capitalistas. De la existencia de cargos caducados deriva la doctrina de los administradores de hecho, que no les exime de responsabilidad por incumplimiento de sus deberes[73].

B. *Nueva causa de descalificación: cláusula general y supuestos específicos*

La nueva causa de descalificación, artículo 116.1.c) LCOOP, previene de las falsas cooperativas y, a esos efectos, se ha diseñado un sistema en el que a partir de una cláusula general, a fin de desenmascarar a cooperativas que abusan de esa forma social para encubrir otras realidades jurídicas que no son acordes a su naturaleza jurídica, se presenta una lista de supuestos típicos que encubren, *de facto,* el uso fraudulento de la forma social cooperativa. Así, el artículo 116.1.c) y los apartados 1.º a 5.º, respectivamente. El clamor en la lucha contra las falsas cooperativas demandaba la respuesta del legislador que, como en muchos otros ejemplos, ha venido tras números abusos de la forma social cooperativa y pronunciamientos judiciales[74] con procesos, asimismo en sede administrativa, de descalificación de cooperativas. Aunque no de forma exclusiva, en gran medida se han encontrado vinculados a cooperativas de trabajo asociado con señalamiento, asimismo, de cooperativas vinculadas al sector del transporte y de cooperativas de viviendas[75].

La cláusula general no ha estado exentas de reservas por el uso de términos jurídicos indeterminados (participación efectiva, ámbito de organización y dirección, finalidades propias de otras sociedades o dependencia de otras entidades) que quebrarían el principio de tipicidad propio del derecho sancionador y que, en este caso, supone la descalificación de la sociedad cooperativa. Por ello, con la intención de acla-

[73] *Vid.*, artículo 35.1 LCOOP.

[74] Cfr., TODOLÍ SIGNES, A.: «La jurisprudencia del Tribunal Supremo en materia de falsas cooperativas», en *La promoción del emprendimiento y la inserción social desde la economía social*, Fajardo García, G., (Coord.), CIRIEC-España, 2018, pp. 87-90.

[75] Cfr., SORIANO CORTÉS, D., «Falsas cooperativas: indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude», en *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, *op. cit.*, p. 851; MARTÍNEZ ETXEBERRIA, G., «Un doble fraude en el ámbito laboral y en el de los valores y principios cooperativos: las falsas cooperativas», *op. cit.*, pp. 8-11; SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., «Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad», en *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, *op. cit.*, pp. 124-125.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

rar su alcance y contenido, se señalan determinadas circunstancias que afloran la causa de descalificación.

En tal sentido, por el orden en el que aparecen determinadas en la LCOOP, artículo 116.1.c).1.º LCOOP, es causa de descalificación impedir la participación y gestión democrática de las personas socias en los órganos sociales, o que la participación vinculada a la forma social cooperativa no se realice en condiciones de igualdad. Como ejemplos de esas posibles situaciones, que sirven a la conformación del supuesto, se señalan no convocar a las personas socias a las asambleas generales o reuniones de otros órganos sociales, ni permitir la asistencia a las reuniones de dichos órganos, no permitir el ejercicio del derecho de voz y de voto, no permitir la presentación de candidaturas para formar parte de los órganos sociales, la vulneración del derecho de información o reservar la gestión y participación en la sociedad cooperativa a una sola clase de personas socias.

Con ello, se alcanza a cooperativas que solo utilizan formalmente la forma social cooperativa, ya que la participación y gestión de la cooperativa, el poder efectivo se concentra sólo en parte de las personas que la integran vulnerándose las reglas esenciales de la organización cooperativa[76]. Se vulneran, en definitiva, los rasgos configuradores de las sociedades cooperativas ligados, en esencia, a los valores y principios cooperativos. La participación democrática de los socios no es sólo un derecho sino un deber cooperativo; los socios participan de forma efectiva en la organización y en el control de la sociedad cooperativa y la sociedad cooperativa ha de contar con la organización, infraestructura material y organizativa que lo permita y evidencie la actividad económica que desarrolla la cooperativa en beneficio de los socios[77].

Al respecto, debe considerarse la diferencia entre infracciones procedimentales aisladas y verdaderos abusos de la forma social cooperativa que, entendemos, son los que deberían quedan amparados en la norma a efectos de descalificación.

---

[76] *Vid.*, VÁZQUEZ RUANO, M.T., «Propósitos reglamentarios sobre la igualdad de género en la gestión cooperativa» CIRIEC-España, *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, 2024, núm. 111, p. 30 y p. 34, respecto de su repercusión por la inobservancia de las condiciones de igualdad exigidas; CAÑABATE POZO, R., «La Comisión de Igualdad en el organigrama de las sociedades cooperativas: Propuesta de reforma de la ley estatal de cooperativas en materia de igualdad», en *Empresas sociales, emprendimiento social y sostenibilidad empresarial*, VARGAS VASSEROT, C., (Dir.)., Montiel Vargas, A., (Coord.), 2025, pp. 606-607.

[77] Cfr., SORIANO CORTÉS, D., «Falsas cooperativas: indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude», en *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, *op. cit.*, p. 853 y p. 855.

Como se ha anticipado, se delimitan supuestos vinculados a cooperativas de trabajo de asociado, definidas conforme a los artículos 1 y 80 LCOOP, cuyos elementos sustanciales devienen de la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros, es decir, de la facilitación por la cooperativa de estructuras organizativas, materiales, financieras, de gestión, o de cualquier otra clase, que favorezcan y contribuyan a la más eficaz prestación del trabajo autónomo a través de la puesta en común del trabajo personal y directo de los socios trabajadores que la integran[78].

En tal sentido, en segundo lugar, para cooperativas de trabajo asociado, artículo 116.1.c).2.º LCOOP, a fin de evitar su actuación mediante subcontratación mercantil. El ordenamiento jurídico no puede albergar, de un lado, que la actividad principal de la cooperativa de trabajo asociado sea la realización, mediante subcontratación mercantil, de toda o parte de la propia actividad o de la actividad principal de otra empresa o grupo empresarial o cuando realiza actividad económica de mercado para un solo cliente del que depende al menos el 75 % de la facturación anual. De otro lado, tampoco puede amparar que dicha labor de subcontratación se desarrolle sin estructura propia organizativa, material, financiera y de gestión, limitándose la cooperativa a facilitar el trabajo personal de las personas socias y su integración en la organización productiva controlada, dirigida y organizada por la empresa cliente.

Como fue anticipado, el supuesto aludido resultó concretado a raíz de una enmienda de modificación a fin de la posible descalificación de cooperativas que, además de subcontratar o actuar para otra empresa, no dispongan de medios propios o estructuras, limitándose únicamente a facilitar el trabajo individual de los socios, que trabajan realmente bajo la organización y control de la empresa cliente. Se describe, de esa manera, una situación en la que la cooperativa no es una entidad autónoma, sino simplemente un intermediario para colocar trabajadores en otra empresa, lo que contradice la esencia cooperativa de autogestión[79].

---

[78] Cfr., SORIANO CORTÉS, D., «Falsas cooperativas: indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude», en *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, *op. cit.*, p. 850 y p. 853-854.

[79] Se trató de la enmienda núm. 55, del grupo parlamentario socialistas y del grupo parlamentario plurinacional SUMAR, presentada en el Congreso de los Diputados, con la siguiente justificación, en lo referido a la concreción del supuesto tipificado: «… incorporar, en aras de una mayor seguridad jurídica, la doctrina del Tribunal Supremo (STS 1154/2024) respecto de las falsas cooperativas, debiendo garantizar el cumplimiento de las notas características de estas sociedades». *Vid.*, BOCG, de 16 de junio de 2025, que puede consultarse en el siguiente enlace: https://www.congreso.es/public_oficiales/L15/CONG/BOCG/A/BOCG-15-A-36-3.PDF#page=1

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

Se trata, por tanto, de impedir la existencia de falsas cooperativas de trabajo asociado que actúan, en realidad, como meras intermediarias eludiendo costes laborales y de seguridad social, con ofrecimiento de puesto de trabajo en precario y en competencia desleal con el sector cooperativo verdadero. En el ámbito autonómico habían sido advertidas situaciones de esas características y, en algunas normas sobre cooperativas, se han incluido modificaciones en el régimen jurídico de las cooperativas de trabajo asociado respecto de cooperativas económicamente dependientes, que no se han extendido al conjunto de la legislación autonómica cooperativa[80]. La doctrina había advertido de la posible vulneración de principios cooperativos, como la participación, gestión democrática e independencia, con la aplicación a las personas socias de la regulación laboral propia de los trabajadores por cuenta ajena en detrimento de la libertad en la toma de decisiones sobre la organización de su trabajo[81].

Así, en el ámbito de detectar el fraude, las previsiones arbitradas en el artículo 116.1.c).2.º LCOOP resultan de interés a la defensa del modelo cooperativo y a la erradicación de los falsas cooperativas y falsos cooperativistas[82]. La causa de descalificación se activa cuando las personas socias de la cooperativa quedan sometida a órdenes directas de otra empresa cliente (actuando como falsos autónomos o falsos cooperativistas). No obstante, el señalamiento del umbral cuantitativo —del 75% o más de facturación a un único cliente— genera distorsiones por el ámbito de aplicación de la LCOOP y las normas autonómicas que no lo contemplan, en detrimento de la unidad de mercado, amén de poder suponer un riesgo para cooperativas en las fases iniciales para su consolidación.

En tercer lugar, para cooperativas de trabajo asociado, artículo 116.1.c).3.º LCOOP, que solo prestan servicios administrativos y

---

[80] *Vid.*, artículo 132.5 y 9 LCC y artículo 149.3.2.º LSCE. Cfr., SORIANO CORTÉS, D., «Falsas cooperativas: indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude», en *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, *op. cit.*, pp. 866-867.

[81] Cfr., SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., «Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad», en *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, *op. cit.*, p. 131 y p. 135; FAJARDO GARCÍA, G., «Falsas cooperativas de trabajadores y medidas adoptadas por los poderes públicos en España para combatirlas», CIRIEC, 2019, p. 16, y GARCÍA JIMÉNEZ, M., «Falsas cooperativas, usos abusivos y derechos de los trabajadores. Análisis jurisprudencial y propuestas de actuación», *op. cit.*, pp. 24-26, respecto de su acogimiento de la normativa cooperativa de Cataluña y pp. 26-27, con relación a la normativa cooperativa de Extremadura.

[82] Cfr., MARTÍNEZ ETXEBERRIA, G., «Un doble fraude en el ámbito laboral y en el de los valores y principios cooperativos: las falsas cooperativas», *op. cit.*, pp. 6-7.

de facturación y/o altas y bajas en el sistema de seguridad social a las personas socias trabajadoras y el cliente sea aportado por la persona socia trabajadora. Con esa actuación, la cooperativa prácticamente no aporta una organización real. Se trata de evitar la existencia de cooperativas que realmente son estructuras de facturación encubierta, en las que la actuación de la sociedad cooperativa se encuentra al servicio de la regularización formal de la situación laboral o fiscal de personas que trabajan como autónomos o para terceras personas, al margen del ámbito cooperativo. En este apartado, quedan excluidas de forma expresa las cooperativas de prestación de servicios públicos, mutualidades y cualquier otro tipo que se determine reglamentariamente. Puede recordarse que en el ámbito cooperativo el objeto social puede ser, precisamente, la mutualización de servicios de gestión, asesoría jurídica o de facturación para profesionales independientes y ha quedado pendiente, la determinación reglamentaria de otras entidades excluidas.

Dicho supuesto ha tenido una significación relevante y, generalmente, al hilo de cooperativas online de trabajo asociado se ofrecían meros servicios de facturación y, en su caso, de asesoramiento; con ellas, se eludían los elementos identificadores de las sociedades cooperativas de trabajo asociado y, realmente, se configuraban para evitar cargas sociales y fiscales[83], observando un mero carácter instrumental de la forma social cooperativa. En tal sentido, no proporcionan puestos de trabajo a los socios a través de la organización en común de la producción de bienes y/o servicios para terceros; el socio trabajador tampoco percibe su retribución a través de los anticipos societarios mensuales, a cuenta de los excedentes, o del retorno cooperativos sino de sus propios clientes; y no existe un verdadero control democrático por parte de los miembros de la cooperativa, que sólo opera cuando el, mal denominado, socio trabajador presta su servicio y cobra por el mismo, sin participar en un proyecto empresarial participativo[84]. A este respecto, de acreditación de la habitualidad en el desarrollo de la actividad, ha sido considerada la cuantía de los ingresos

[83] Cfr., LACOMBA PÉREZ, F.R., «El dudoso fenómeno de las cooperativas «online» de trabajo asociado o cooperativas de facturación», *op. cit.*, pp. 274-276, con ejemplos de sociedades cooperativas de trabajo asociado de esa naturaleza y de la explicación de su funcionamiento.

[84] Cfr., LACOMBA PÉREZ, F.R., «El dudoso fenómeno de las cooperativas «online» de trabajo asociado o cooperativas de facturación», *op. cit.*, pp. 282-284; FERRANDO GARCÍA, F., «El recurso a las cooperativas de trabajo asociado como mecanismo de subcontratación en la economía de plataformas», en *Digitalización de la actividad societaria de Cooperativas y Sociedades Laborales*, Alfonso Sánchez, R., y Andreu Martí, M. del M., (Dirs.), 2021, Thomson Reuters Aranzadi, pp. 502-504.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

obtenidos por la actividad desarrollada por el socio, si superaba o no la cuantía del SMI, como determinante o simple indicador de la habitualidad[85].

En cuarto lugar, conforme al artículo 116.1.c).4.º LCOOP, para cooperativas que sean titulares de autorización de transporte público por carretera y no ajusten su organización y funcionamiento a la legislación sectorial de transporte, o bien carezcan de actividad económica real propia, o cuando sus personas socias carezcan de capacidad organizativa propia e independiente en el ámbito de la actividad cooperativizada.

Se trata, por ello, de sociedades cooperativas que ostentan la titularidad de la autorización de transporte público por carretera[86], como característica de la relación societaria regulada en el artículo 80 LCOOP, ajena a las cooperativas de servicios de transporte del artículo 100 LCOOP, desnaturalizándose la esencia de su clase cooperativa[87]; éstas se encuentran integradas por transportistas autónomos y, por ello, el supuesto se proyecta en el carácter instrumental de la cooperativa. El legislador anuda descalificación a la au-

---

[85] Cfr., FERRANDO GARCÍA, F., «El recurso a las cooperativas de trabajo asociado como mecanismo de subcontratación en la economía de plataformas», *op. cit.*, pp. 504-505, sin que exista un criterio jurisprudencial unánime.

[86] A esos efectos, las autoridades administrativas competentes de la concesión de la autorización han de verificar el cumplimiento de las exigencias debidas en la legislación sectorial del transporte y retirar en caso de incumplimiento la autorización concedida.

[87] Cfr., FAJARDO GARCÍA, G., «Las cooperativas de transporte, socios colaboradores y falsas cooperativas. Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo n.º 2263/2018, de 18 de mayo (Social)», *Revista de Derecho Mercantil*, núm. 313, 2019, pp. 9-11, sobre la distinción entre cooperativa de transportes y cooperativa de transportistas y el trabajador asociado entre el trabajador autónomo y el trabajador dependiente; con referencia a la misma sentencia (STS 2263/2018), análisis jurisprudencial de distintas resoluciones judiciales y distinción entre cooperativa de trabajo asociado y cooperativa de servicios, GARCÍA JIMÉNEZ, M., «Falsas cooperativas, usos abusivos y derechos de los trabajadores. Análisis jurisprudencial y propuestas de actuación», *op. cit.*, pp. 14-22 y p. 31, situando como elemento esencial a las cooperativas de trabajo asociado de transportes la organización en común de la producción de bienes o servicios para terceros, promoviendo de estructura organizativa, material, etc., de gestión, o de otra clase, que posibilite la prestación del trabajo por parte de los socios con la puesta en común del trabajo de los socios que la integran; en otros casos, se trataría de una actuación interpuesta de la sociedad cooperativa. También, SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., «Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad», en *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, *op. cit.*, pp. 128-129. Sobre las sociedades cooperativas de transportes previstas en la LCOOP, *vid.*, MUNDO GUINOT, M.E., *Las sociedades cooperativas de transporte: régimen jurídico y aspectos controvertidos*, 2013, Marcial Pons, pp. 82-99.

sencia de una verdadera *affectio societatis* y a la falta de autonomía empresarial, erigiendo este precepto en un mecanismo de control de legalidad frente a la precarización laboral del sector y el uso fraudulento de la fórmula cooperativa. No puede infringirse la normativa sectorial de transportes, el requerimiento real de estructura empresarial, la asunción de los riesgos que ello conlleva y, por supuesto, es precisa una verdadera actividad económica en la cooperativa. La jurisprudencia ha apreciado las características que ha de tener una cooperativa de transportes y como debe desarrollarse su actuación en el mercado y así contar con estructura organizativa propia o actividad económica real[88].

Se intenta evitar otra forma instrumental de utilización de la sociedad cooperativa omitiendo sus elementos identificadores tratando de eludir, con ello, la aplicación de la legislación laboral[89] y, al mismo tiempo prácticas desleales en el sector de transportes.

En quinto lugar, para cooperativas de viviendas sin ejercicio de una verdadera actuación de autopromoción, artículo 116.1.c).5.º LCOOP, cuando las decisiones esenciales de esta clase de cooperativa como la adquisición del suelo, financiación, proyecto técnico para su realización, dirección de la obra y de su ejecución, así como contratación de profesionales para la construcción de las viviendas, no sean adoptadas por las personas socias de la cooperativa y no exista un verdadero proceso de autopromoción por parte de las personas socias cooperativistas. Se trata de impedir la existencia de cooperativas de viviendas que encubren a promotoras inmobiliarias con el uso instrumental de la forma jurídica de la sociedad cooperativa.

Al respecto, aún la loable intención del legislador, no debe olvidarse que en el caso de las cooperativas de viviendas los socios cooperativistas delegan, por desconocimiento del sector de la construcción, en sociedades gestoras, profesionales de ese ámbito, y que no se determina qué debe entenderse por proceso de autopromoción por parte de las personas socias cooperativistas y que, frente al riesgo de la descalificación puede amenazar, también, el acceso a la financiación bancaria para la realización de las viviendas que, realmente, es la aspiración de los socios cooperativistas.

---

[88] CASCALES MORENO, F.J., «La sentencia del Tribunal Supremo de 18 de mayo de 2018, sobre falsas cooperativas de transporte (mercancías por carretera)», *Tráfico y Seguridad Social*, núm. 230, 2018, pp. 1-2.

[89] Cfr., ARNAU COSÍN, M.J., «Cooperativa de trabajo asociado en fraude de ley», *op. cit.*, pp. 343-363.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

IV. **Fortalecimiento de los controles administrativos de legalidad de la sociedad cooperativa**

En la evidencia operativa en el mercado de entidades constituidas formalmente como sociedades cooperativas, que realizan una actividad cooperativizada que no es acorde a su forma jurídica o sin responder a las características o principios que rigen su actuación y funcionamiento, se considera necesario el fortalecimiento de los sistemas de control administrativos a los que quedan sometidas las sociedades cooperativas[90]. Ello como medidas de actuación temprana, que detecten la existencia fraudulenta de cooperativas que puedan ser reconducidas sin concluir, conforme a lo expuesto, a la medida más extrema de la descalificación de la sociedad cooperativa.

Las cooperativas descalificadas es claro que habían sido calificadas como verdaderas sociedades cooperativas[91]. De forma muy sucinta, ese primer control se produce con la constitución de las sociedades cooperativas siguiendo un procedimiento que, como se sabe, culmina con la inscripción de la sociedad cooperativa en el registro de sociedades cooperativas (estatal o autonómico)[92]. Antes de la inscripción opera la calificación registral[93] y con la inscripción registral la sociedad coopera-

---

[90] En algunos casos, con ejemplos de sociedades cooperativas de trabajo asociado han sido fácilmente detectadas con simple comprobación del cumplimiento de los principios cooperativos. La información pública de cooperativas online de trabajo asociado o de cooperativas de facturación han dado muestra de su verdadera intención y, al mismo tiempo, reclamo para emprendedores (sus verdaderos clientes) es eludir obligaciones de Seguridad Social y fiscales (pagar menos cotizaciones y menos impuestos), sirviéndose para ello de la utilización desviada de la forma social cooperativa.

[91] Algunas normas autonómicas incluyen como causa de descalificación la pérdida o incumplimiento de los requisitos necesarios para la calificación de la sociedad como sociedad cooperativa, artículo 155 LCIC: también, artículo 189.1.g) LSCE.

[92] Junto al registro estatal de cooperativas, dependiente de la administración general del estado, se encuentran los correspondientes registros autonómicos de cooperativas en los que se produce la mayoría de las inscripciones registrales por la delimitación de su ámbito de aplicación territorial de aplicación, cfr., VARGAS VASSEROT, C., «El sistema de publicidad legal de las cooperativas. Un problema pendiente de resolución, *Revista Derecho de Sociedades*, núm. 32, 2009, pp. 129-131 y p. 138, destacando la falta de coordinación entre ellos y con el registro mercantil.

[93] Dicha calificación registral se produce en el seno de un órgano puramente administrativo, a cargo de funcionarios públicos integrados en la estructura orgánica de un Ministerio o Consejería competente, que actúan bajo dependencia jerárquica directa de sus superiores políticos; sobre su consideración como registro administrativo y no jurídico, *vid.*, CAÑABATE POZO, R., «Las inscripciones registrales de las cooperativas agrarias y de las sociedades agrarias de transformación», en *Cooperativas Agrarias y Sociedades Agrarias de Transformación*, Pulgar Ezquerra, J., (Dir.), y Vargas Vasserot, C., (Coord.), Madrid, Dykinson, 2006, p. 124; VARGAS VASSEROT, C., «El sistema

tiva adquiere personalidad jurídica, artículo 7 LCOOP. Ello les permite el desarrollo en el mercado de la actividad cooperativizada, conforme a las particularidades de su forma jurídica societaria y clase concreta de sociedad cooperativa, que han sido controladas administrativamente en el momento de su constitución.

De esa manera, formalmente constituidas como cooperativas se utilizan con fines o propósitos alejados o incompatibles con los valores y principios cooperativos[94]. En sede de descalificación, la cooperativa se ve incursa en algunas causas de disolución que acarrean la descalificación, ha cometido infracciones muy graves de normas imperativas o prohibidas, o atentan a la esencia cooperativa con actuaciones o actividades ajenas a su naturaleza jurídica societaria. En tal sentido, ha fallado el mecanismo de control registral o, por el contrario, la documentación social —escritura y estatutos sociales— era adecuada y no han servido controles de actuación interna cooperativa y externa administrativa respecto de la actuación de sociedad cooperativa y/o de la actividad cooperativizada[95], en momentos posteriores de la vida de la sociedad cooperativa.

Así, en el ámbito interno cooperativo, se considera esencial mayor información, educación, formación de lo que es y de lo que no deber ser una sociedad cooperativa[96]; sólo el mejor conocimiento puede ser-

---

de publicidad legal de las cooperativas. Un problema pendiente de resolución», *op. cit.*, pp. 138-139.

[94] Cfr., SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., «Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad», en *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, *op. cit.*, pp. 122-125.

[95] Debe recordarse la ausencia en la LCCOP de un régimen sobre nulidad de sociedades cooperativas inscritas, aunque se cuenta con la doctrina de las sociedades defectuosas con efectos jurídicos similares, cfr., SÁNCHEZ PACHÓN, L.A., «Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad», en *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, *op. cit.*, pp. 131-133 y pp. 134-135, con defensa de la simulación causal de la sociedad cooperativa como causa de invalidez frente a la aleatoria y, en ocasiones, arbitraria teoría del levantamiento de velo de la personalidad jurídica. En la normativa autonómica cooperativa, el artículo 14 LCPV regula la nulidad de las cooperativas con remisión a las causas y efectos previstos en la Ley de Sociedades de Capital. Como salvedad se regula que la concurrencia en el acto constitutivo de la voluntad efectiva de dos personas socias fundadoras queda sustituida por la del número mínimo de personas socias establecido por la LCPV. En conexión con las causas de descalificación, el artículo 161.1.c) LCPV establece que la pérdida o incumplimiento de los requisitos necesarios para la calificación como cooperativa es causa de descalificación salvo que fuese causa de nulidad de la sociedad cooperativa.

[96] A esos efectos, las cooperativas han de constituir un fondo con esos fines, en esencia, de los valores y principios cooperativos aun la presencia en la normativa autonómica cooperativa de otros posibles fines, cfr., FAJARDO GARCÍA, G., «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas», *op. cit.*, pp. 91-92.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

vir a la defensa de las sociedades cooperativas y defensa, asimismo, de la posición jurídica del socio cooperativista que, en ocasiones, puede desconocer que es un falso cooperativista[97]. Por su parte, en el ámbito externo cooperativo, se hace necesario un mayor refuerzo de los sistemas de vigilancia y control que deberían servir a la preservación del modelo cooperativo y evitar con ello, si es posible, la medida más drástica de la descalificación cooperativa[98]. En ese escenario, compete al registro de cooperativas la constatación de los elementos, que ya han sido referidos, respecto de la presunción de inactividad de la sociedad cooperativa, que activan el sistema registral cooperativo, con alerta de la peor sanción de la descalificación cooperativa[99]. Desde el ámbito registral, cuando la resolución de descalificación es firme surte efectos registrales de oficio, deviene en liquidación extintiva[100], con activación del sistema de respon-

---

[97] El principio de educación sirve al conocimiento por parte de los socios que forman parte de la cooperativa a que comprendan sus derechos y obligaciones, cfr., MARTÍNEZ CHARTERINA, A., «Estado y evolución de los principios cooperativos como parte esencial de la identidad cooperativa», *Deusto Estudios Cooperativos*, núm. 25, 2025, pp. 35-36.

[98] El artículo 113 LCOOP atribuye la labor inspectora respecto del cumplimiento de la normativa sobre cooperativa al Ministerio de Trabajo, a través de la Inspección de Trabajo, sin perjuicio de las funciones inspectoras que correspondan a los distintos Departamentos ministeriales de acuerdo con sus respectivas competencias; asimismo, dentro de la función inspectora que corresponde ejercer al Cuerpo de Inspectores de Trabajo y de la Seguridad Social, el artículo 12.1, f) de la Ley 23/2015, de 21 de julio, Ordenadora del Sistema de Inspección de Trabajo y Seguridad Social les confiere la tarea de llevar a cabo la vigilancia y exigencia del cumplimiento de la legalidad, concretamente, en materia cooperativa; e igualmente, el artículo 19.1.f) les atribuye dentro de su ámbito de actuación la de «las sociedades cooperativas en relación a su constitución y funcionamiento y al cumplimiento de las normas del orden social en relación a sus socios trabajadores o socios de trabajo», cfr., SORIANO CORTÉS, D., «Falsas cooperativas: indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude», en *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, *op. cit.*, pp. 859-860, respecto del necesario refuerzo de la labor inspectora sobre las cooperativas.

[99] En tal sentido, artículo 121.1 LCCV para supuestos de inactividad de los órganos sociales durante dos años consecutivos y de no realización del objeto o fines sociales durante dos años consecutivos, la administración requerirá a la entidad afectada a fin de que, en un plazo no superior a tres meses, adopte las medidas necesarias para corregir la irregularidad. Cuando no sea atendida En caso de ser desatendido el requerimiento se iniciaría el procedimiento de descalificación. Asimismo, el artículo 161.2 LCPV establece que cuando el departamento del Gobierno Vasco con competencia en materia de trabajo tenga conocimiento de que una cooperativa incurre en causa de descalificación, requerirá a la cooperativa para que lo subsane en un plazo no superior a los seis meses desde la notificación o la publicación de dicho requerimiento. Su incumplimiento originará la incoación del expediente de descalificación.

[100] En la normativa autonómica cooperativa, como se ha señalado, cabe la convocatoria de la asamblea general para acordar, en su caso, la transformación de la sociedad cooperativa.

sabilidad para miembros del órgano de administración y, en su caso, personas liquidadoras respondiendo personal y solidariamente de las deudas sociales producidas tras la incoación del procedimiento de liquidación, o desde la firmeza de la descalificación cooperativa[101].

La actividad de inspección administrativa deviene, también, relevante en aras de cumplimiento de la legislación cooperativa[102]. En tal sentido, la inspección de trabajo y seguridad social que no sólo actúa en orden a la actividad sancionadora sino que sirve a la prevención de riesgos y al restablecimiento de la legalidad en el sector de las cooperativas y señala a las entidades cooperativas que no respetan los elementos esenciales de su configuración jurídica[103], así como la actuación de la tesorería general de la seguridad social, en su ámbito de actuación.

En última instancia, el procedimiento de descalificación ofrece, asimismo, el cauce de la audiencia a la propia sociedad y el informe preceptivo, pero no vinculante, de la inspección de trabajo y seguridad social, que integran dicho control de legalidad y operan como garantías procedimentales en defensa de las verdaderas sociedades cooperativas[104] y de la descalificación de falsas, fraudulentas o ficticias sociedades cooperativas.

---

[101] Cfr., VAZQUEZ RUANO, T., «Disolución, liquidación, extinción y renovación de la sociedad cooperativa canaria», en *Régimen jurídico de las sociedades cooperativas canarias (ley 2/20233, de 31 de octubre, de sociedades cooperativas canarias*, Alfonso Sánchez, R., y Domínguez Cabrera, M. del P., (Dirs.), 2025, p. 418.

[102] En el ámbito social, el Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre infracciones y sanciones en el orden social, dedica el capítulo V, artículo 38, a las infracciones en materia de sociedades cooperativas.

[103] Cfr., PUYALTO FRANCO, M. .ª J., «La administración pública y las cooperativas», en *Régimen jurídico de las sociedades cooperativas canarias, op. cit.*, pp. 552-553 y DÍEZ ACIMAS, L.A.: «La función inspectora en materia de sociedades cooperativas», *Deusto Estudios Cooperativos*, núm. 5, 2014, págs. 43-75.

[104] Así, dentro del procedimiento de descalificación, el artículo 153.4.a) LCC establece que una vez incoado el expediente de descalificación, en relación a determinadas causas (inactividad de los órganos sociales durante dos años consecutivos; no realización del objeto social durante dos años consecutivos; reducción del número de socios por debajo del mínimo legal por un período superior a un año y no incorporación de un tercer socio, en las cooperativas constituidas con dos socios, en el plazo y en la forma que se establece en la Ley) el departamento competente en materia de cooperativas debe notificar la incoación y dar un plazo mínimo de dos meses a la cooperativa, a contar desde la fecha de la notificación, para que subsane la causa de descalificación o para que, dentro de este plazo, presente las alegaciones, documentos y justificaciones que estime pertinentes. En el supuesto relativo a la comisión de una infracción muy grave de normas imperativas o prohibitivas de la presente ley, si es de grado máximo, debe darse audiencia a la cooperativa, que puede presentar, en un plazo no inferior a quince días ni superior a un mes, las alegaciones, documentos y justificaciones que estime pertinentes. También, el artículo 189.2.b) LSCE regula que una vez incoado el expediente de

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

V. **Conclusiones**

El legislador ha sido consciente de la necesidad de modificar el artículo 116 LCOOP relativo a la descalificación de las sociedades cooperativas en aras, fundamentalmente, de preservar el modelo social cooperativo, con identidad y sustantividad propia y específica, que no debe pervertirse. El mandato constitucional del artículo 129.2 CE, en virtud del cual los poderes públicos están llamados a fomentar las sociedades cooperativas mediante una legislación adecuada, encuentra una manifestación renovada en el artículo 116 LCOOP, como mecanismo administrativo de defensa identitaria de las sociedades cooperativas, que sólo puede amparar a verdaderas cooperativas. En el ámbito autonómico, la legislación sobre cooperativas ya había dado muestras de ello con medidas similares, en el terreno de la descalificación, por la desnaturalización de las sociedades cooperativas sin atender a los rasgos de su fisonomía societaria.

Así, se considera oportuno el sistema de blindaje arbitrado en defensa de la naturaleza jurídica cooperativa perfeccionando el procedimiento de descalificación administrativa, con adecuación del plazo para resolver el procedimiento, en la lucha contra la instrumentación fraudulenta, ficticia o falsa de las sociedades cooperativas. La sistematización de la nueva causa de descalificación, con señalamiento de circunstancias que no pueden manifestarse en las sociedades cooperativas, alumbra sobre la forma como deben actuar y desarrollar su actividad. En ellas se encuentra presente el respeto a los valores y principios cooperativos, ayuda mutua, responsabilidad, igualdad, gestión democrática, participación y colaboración, autonomía o independencia. No obstante, de un lado, la utilización de determinados términos no perfectamente delimitados no ayudará a su concreción por parte de las autoridades administrativas y, de otro lado, la evidencia de la actuación en el mercado de falsas cooperativas que, como medida más drástica, acaban descalificadas, intima al refuerzo de los sistemas de fiscalización o de control preventivo de las sociedades cooperativas. Las cooperativas descalificadas han sido constituidas con arreglo a las formalidades legales exigidas, pero no han actuado conforme a los elementos configuradores de su tipo social, sustentados en los valores y principios que informan al movimiento cooperativo y los posibles controles, tras su constitución, no han sido efectivos;

---

descalificación se le deberá notificar la incoación y conceder a la sociedad cooperativa un plazo mínimo de dos meses, a contar desde la fecha de notificación, para que subsane la causa de descalificación o para que, dentro de este plazo, presente las alegaciones, documentos y justificantes que estime pertinentes.

por ello, estando presente una causa de descalificación opera la apertura del procedimiento de descalificación de la sociedad cooperativa que, una vez firme, surte efectos registrales de oficio e implica la disolución de la cooperativa seguida de su liquidación.

Para proteger el modelo cooperativo y evitar la descalificación sería conveniente, tras la constitución como sociedad cooperativa, un mayor refuerzo de los sistemas de control interno en favor de la identidad cooperativa. Se reclaman también, mayores sistemas de supervisión y control externo de las sociedades cooperativas, con mecanismos de inspección (inspección de trabajo y seguridad de social) que en su ámbito competencial alumbren de situación no deseadas en el sector cooperativo y, desde luego, se aboga por la información, formación y educación por parte de las personas cooperativistas ya que la existencia de falsas cooperativas se sostiene con la presencia de falsos cooperativistas.

Con todo lo expuesto, la forma social cooperativa ha de respetar su esencia democrática y mutualismo asociativo, contando con la organización que le permita el ejercicio de la actividad cooperativizada, de forma independiente y autogestionada; así, quedan proscritas y penalizadas, con la descalificación, su utilización espuria como mera pantalla de precarización laboral o de intermediación fraudulenta. Sólo en aquellos términos, acordes a su forma jurídica, tiene sentido el mandato constitucional del artículo 129.2 CE, al que contribuye el nuevo artículo 116 LCOOP.

Bibliografía

ALFONSO SÁNCHEZ, Rosalía. 2015. «Los principios cooperativos como principios configuradores de la forma social cooperativa». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 27: 49-85.

—. 2019. «TRANSFORMACIÓN». EN *TRATADO DE DERECHO DE COOPERATIVAS*, dirigido por José Ignacio Peinado Gracia y coordinado por Trinidad Vázquez Ruano, 1:1033-1097. Valencia: Tirant lo Blanch.

ARNAU COSÍN, María José. 2024. «Cooperativa de trabajo asociado en fraude de ley». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 45: 343-363.

BAYLOS GRAU, Antonio. 2021. «Dos sentencias y un mismo problema: Los falsos autónomos del sector cárnico». *Baylos Blog*, 22 de agosto. https://baylos.blogspot.com/2021/08/.

BORJABAD GONZALO, Pere. 2025. *Derecho cooperativo catalán*. Barcelona: Escuela Universitaria de Relaciones Laborales.

BOTANA AGRA, Manuel. 2019. «Disolución». En *Tratado de derecho de cooperativas*, dirigido por José Ignacio Peinado Gracia y coordinado por Trinidad Vázquez Ruano, 2:1129-1209. Valencia: Tirant lo Blanch.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

BRETOS, Ignacio, Millán Díaz-Foncea, y Carmen Marcuello. 2018. «Las cooperativas y la Constitución Española de 1978: Una mirada retrospectiva». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º extraordinario: 127-140.

BURZACO SAMPER, María. 2007. «La potestad administrativa sancionadora en la Ley 8/2003, de 24 de marzo de Cooperativas de la Comunidad Valenciana». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 18: 73-106.

—. 2015. «La intervención pública en las sociedades cooperativas: El inadecuado papel de las administraciones públicas como garantes de los principios y valores cooperativos mediante el ejercicio de la potestad sancionadora». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 27: 1-40.

—. 2021. «La intervención pública en las sociedades cooperativas: La necesidad de revisar el modelo de "tutela administrativa"». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 39: 97-134.

CAÑABATE POZO, Rosario. 2006. «Las inscripciones registrales de las cooperativas agrarias y de las sociedades agrarias de transformación». En *Cooperativas agrarias y sociedades agrarias de transformación*, dirigido por Juana Pulgar Ezquerra y coordinado por Carlos Vargas Vasserot, 115-155. Madrid: Dykinson.

—. 2025. «La Comisión de Igualdad en el organigrama de las sociedades cooperativas: Propuesta de reforma de la ley estatal de cooperativas en materia de igualdad». En *Empresas sociales, emprendimiento social y sostenibilidad empresarial*, dirigido por Carlos Vargas Vasserot y coordinado por Alba Montiel Vargas, 593-625. Madrid: Dykinson.

CASCALES MORENO, Fernando José. 2018. «La sentencia del Tribunal Supremo de 18 de mayo de 2018, sobre falsas cooperativas de transporte (mercancías por carretera)». *Tráfico y Seguridad Social*, n.º 230: 1-2.

CASTRO LÓPEZ, María del Pilar. 2019. «La inspección y el régimen sancionador en materia de cooperativas». En *Tratado de derecho de cooperativas*, dirigido por José Ignacio Peinado Gracia y coordinado por Trinidad Vázquez Ruano, 1:296-306. Valencia: Tirant lo Blanch.

CRACOGNA, Dante. 2025. «Los principios cooperativos en la actualidad». *Deusto Estudios Cooperativos*, n.º 25: 11-26.

DÍEZ ACIMAS, Luis Ángel. 2014. «La función inspectora en materia de sociedades cooperativas». *Deusto Estudios Cooperativos*, n.º 5: 43-75.

FAJARDO GARCÍA, Gemma. 2019a. «Falsas cooperativas de trabajadores y medidas adoptadas por los poderes públicos en España para combatirlas». *CIRIEC Working Paper*, n.º 2019/30. https://www.ciriec.uliege.be/wp-content/uploads/2020/01/WP2019-30.pdf.

—. 2019B. «Las cooperativas de transporte, socios colaboradores y falsas cooperativas: Comentario a la Sentencia del Tribunal Supremo n.º 2263/2018, de 18 de mayo (Social)». *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 313: 1-16.

—. 2025. «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas». *Deusto Estudios Cooperativos*, n.º 25: 69-97.

FERRANDO GARCÍA, Francisco. 2021. «El recurso a las cooperativas de trabajo asociado como mecanismo de subcontratación en la economía de plataformas». En *Digitalización de la actividad societaria de cooperativas y sociedades laborales*, dirigido por Rosalía Alfonso Sánchez y María del Mar Andreu Martí, 487-508. Cizur Menor: Thomson Reuters Aranzadi.

—. 2025. «Reconocimiento legal y social de los valores y principios cooperativos como rasgos de identidad de las cooperativas». *Deusto Estudios Cooperativos*, n.º 25: 69-97.

GARCÍA ÁLVAREZ, Belén. 2019. «Sobre la noción de interés social en las sociedades cooperativas y los principios cooperativos». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 34: 235-278.

GARCÍA JIMÉNEZ, María. 2018. «Falsas cooperativas, usos abusivos y derechos de los trabajadores: Análisis jurisprudencial y propuestas de actuación». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 33: 1-38.

HENRŸ, Hagen. 2021. «Armonizar los derechos cooperativos: ¡Realidad! ¿Necesidad? ¡Trampa!». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 39: 45-66.

ÍSCAR DE ROJAS, Pedro. 2020. «Cooperativas y falsos cooperativistas: Un comentario al hilo de la Sentencia 785/2019, del Juzgado n.º 2 de León, de 7 de noviembre de 2019». *Revista de Derecho de Sociedades*, n.º 59: 1-16.

JULIÁ IGUAL, José Francisco, y Luis Pilar Gallego Sevilla. 2000. «Principios cooperativos y legislación de la sociedad cooperativa española: El camino hacia el fortalecimiento de su carácter empresarial». *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 70: 125-146.

LACOMBA PÉREZ, Francisco Ramón. 2017. «El dudoso fenómeno de las cooperativas «online» de trabajo asociado o cooperativas de facturación». *Lex Social* 7, n.º 2: 272-285.

MARTÍNEZ CHARTERINA, Alejandro. 2025. «Estado y evolución de los principios cooperativos como parte esencial de la identidad cooperativa». *Deusto Estudios Cooperativos*, n.º 25: 27-38.

MARTÍNEZ ETXEBERRIA, Gonzalo. 2022. «Un doble fraude en el ámbito laboral y en el de los valores y principios cooperativos: Las falsas cooperativas». *Revista Española de Derecho del Trabajo*, n.º 253: 1-16.

MARTÍNEZ SEGOVIA, Francisco Javier. 2007. «Un nuevo reto para el Derecho cooperativo: La sociedad cooperativa especial de la Ley 8/2006, de 23 de diciembre, de Sociedades Cooperativas Especiales de Extremadura». *Revista de Derecho de Sociedades*, n.º 28: 439-450.

MONREAL BRINGSVAERD, Erik Jan. 2025. «Servicarne y sus contratas: Un cierre en falso de su carácter fraudulento por parte de la STS (4.ª), de 24 de septiembre de 2024». *Trabajo y Derecho: Nueva Revista de Actualidad y Relaciones Laborales*, n.º 124.

MORILLAS JARILLO, María José. 2019. «Concepto y clases de cooperativas». En *Tratado de derecho de cooperativas*, dirigido por José Ignacio Peinado Gracia y coordinado por Trinidad Vázquez Ruano, 1:145-189. Valencia: Tirant lo Blanch.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

MUNDÓ GUINOT, Maria Eugènia. 2013. *Las sociedades cooperativas de transporte: Régimen jurídico y aspectos controvertidos*. Madrid: Marcial Pons.

PANIAGUA ZURERA, Manuel. 2005. «La sociedad cooperativa: Las sociedades mutuas de seguros y las mutualidades de previsión social». En *Tratado de derecho mercantil*, vol. 12, t. 1. Madrid: Marcial Pons.

PUYALTO FRANCO, María José. 2025. «La administración pública y las cooperativas». En *Régimen jurídico de las sociedades cooperativas canarias (Ley 2/2023, de 31 de octubre, de sociedades cooperativas canarias)*, dirigido por Rosalía Alfonso Sánchez y María del Pino Domínguez Cabrera, 539-567. Madrid: Dykinson.

ROJO TORRECILLA, Eduardo. 2024. «Falso cooperativismo y existencia de relación laboral (caso Servicarne)». *Revista de Jurisprudencia Laboral*, n.º 9: 1-9.

SÁNCHEZ PACHÓN, Luis Alberto. 2022. «Creación de falsas cooperativas y controles de legalidad». En *Innovación social y elementos diferenciales de la economía social y cooperativa*, 119-137. Madrid: Marcial Pons.

SANTOS DOMÍNGUEZ, Morales Antonio. 2014. *El poder de decisión del socio en las sociedades cooperativas: La asamblea general*. Madrid: Civitas.

—. 2015. «La relación de los principios cooperativos con el derecho». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 27: 87-132.

—. 2024. «La ajuridicidad de los principios cooperativos: Su naturaleza moral». En *Los principios cooperativos y su incidencia en el régimen legal y fiscal de las cooperativas*, dirigido por María Aguilar Rubio y Carlos Vargas Vasserot, coordinado por David Hernández Cáceres, 107-144. Madrid: Dykinson.

SANZ GARCÍA, Asier. 2022. «La disolución y la liquidación de las sociedades cooperativas en Euskadi: Enumeración de los antecedentes normativos y su actual regulación en la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi. Propuestas de mejora». *GIZAEKOA, Revista Vasca de Economía Social*, n.º 19: 45-85.

SANZ JARQUE, Juan José. 1994. *Cooperación, teoría general y régimen de las sociedades cooperativas: El nuevo Derecho cooperativo*. Granada: Comares.

SORIANO CORTÉS, David. 2023. «Falsas cooperativas: Indicios identificativos e instrumentos para combatir el fraude». En *Las cooperativas como instrumento de política de empleo ante los nuevos retos del mundo del trabajo*, dirigido por Francisco Javier Arrieta Idiakez, 849-870. Madrid: Dykinson.

TODOLÍ SIGNES, Adrián. 2018. «La jurisprudencia del Tribunal Supremo en materia de falsas cooperativas». En *La promoción del emprendimiento y la inserción social desde la economía social*, coordinado por Gemma Fajardo García, 87-90. Valencia: CIRIEC-España.

TRUJILLO DÍEZ, Isabel Julieta. 2000. «El valor jurídico de los principios cooperativos: A propósito de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de cooperativas». *Revista Crítica de Derecho Inmobiliario* 76, n.º 658: 1329-1360.

VALLESPÍN PÉREZ, David. 2018. «La controvertida figura de los «falsos autónomos» desde la perspectiva del objeto de la prueba». *Práctica de los Tribunales*, n.º 134: 1-8.

VARGAS VASSEROT, Carlos. 2009. «El sistema de publicidad legal de las cooperativas: Un problema pendiente de resolución». *Revista de Derecho de Sociedades*, n.º 33: 129-140.

—. 2017. «Disposiciones generales (arts. 1-7)». En *Retos y oportunidades de las sociedades cooperativas andaluzas ante su nuevo marco legal: Comentario a la Ley 14/2011, de Sociedades Cooperativas Andaluzas y a su Reglamento de desarrollo (Decreto 123/2014)*, dirigido por María José Morillas Jarillo y Carlos Vargas Vasserot, coordinado por Cátia Cano Ortega, 31-52. Madrid: Dykinson.

VARGAS VASSEROT, Carlos, Eduardo Gadea Soler, y Fernando Sacristán Bergia. 2014. *Derecho de las sociedades cooperativas: Introducción, constitución, estatuto del socio y órganos sociales*. Vol. 1. Madrid: La Ley.

VÁZQUEZ RUANO, Trinidad. 2024. «Propósitos reglamentarios sobre la igualdad de género en la gestión cooperativa». *CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, n.º 111: 11-38.

—. 2025. «DISOLUCIÓN, liquidación, extinción y renovación de la sociedad cooperativa canaria». En *Régimen jurídico de las sociedades cooperativas canarias (Ley 2/2023, de 31 de octubre, de sociedades cooperativas canarias)*, dirigido por Rosalía Alfonso Sánchez y María del Pino Domínguez Cabrera, 411-439. Madrid: Dykinson.

VERGEZ SÁNCHEZ, Manuel. 1973. *El derecho de las cooperativas y su reforma*. Madrid: Civitas.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 107-146
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3540 • https://www.baidc.deusto.es

Digitalization of Cooperative Governance in Indonesia: Legal Adaptation to Electronic General Meetings and Electronic Voting

(Digitalización de la gobernanza cooperativa en Indonesia: adaptación jurídica a las asambleas generales electrónicas y al voto electrónico)

Ikhsan Lubis[1]
Universitas Prima Indonesia, UNPRI (Indonesia)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478

Submission date: 19.02.2026
Approval date: 31.07.2026
E-published: november 2026

Summary: I. Introduction. II. Conceptual and Legal Foundations of Cooperative Governance. III. Digital Transformation and Cooperative Governance. IV. Legal Framework for Electronic General Meetings. V. Conclusion. Declaration on the Use of AI-Assisted Technologies. Bibliography.

Sumario: I. Introducción. II. Fundamentos conceptuales y jurídicos de la gobernanza cooperativa. III. Transformación digital y gobernanza cooperativa. IV. Marco jurídico de las asambleas generales electrónicas. V. Conclusión. Declaración sobre el uso de tecnologías asistidas por IA. Bibliografía.

Abstract: This study examines the legal adaptation required for digital cooperative governance in Indonesia, focusing on electronic General Meetings and electronic voting. Using doctrinal legal research, it analyzes the Cooperative Law (Law No. 25 of 1992, as amended in relevant part by Law No. 6 of 2023), the Electronic Information and Transactions Law (Law No. 11 of 2008, as amended by Laws No. 19 of 2016 and No. 1 of 2024), and Government Regulations No. 7 of 2021 and No. 71 of 2019. Indonesian law expressly permits online and offline member meetings, yet lacks integrated procedural standards for authentication, quorum, voting integrity, system reliability, electronic records, and digital inclusion. The article proposes minimum safeguards for secure participation, auditable voting, continuity during system failure, and authenticated electronic minutes to protect democratic member control and the enforceability of cooperative decisions.

---

[1] Email: ikhsanlubis@unprimdn.ac.id.

Keywords: Cooperative law; Digital governance; Electronic voting; General Meeting; Indonesia.

Resumen: Este estudio examina la adaptación jurídica necesaria para la gobernanza cooperativa digital en Indonesia, con especial atención a las asambleas generales electrónicas y al voto electrónico. Mediante una investigación jurídica doctrinal, analiza la Ley de Cooperativas (Ley n.º 25 de 1992, modificada en lo pertinente por la Ley n.º 6 de 2023), la Ley de Información y Transacciones Electrónicas (Ley n.º 11 de 2008, modificada por las Leyes n.º 19 de 2016 y n.º 1 de 2024), y los Reglamentos Gubernamentales n.º 7 de 2021 y n.º 71 de 2019. El derecho indonesio permite expresamente las reuniones de socios en línea y presenciales, pero carece de normas procedimentales integradas sobre autenticación, quórum, integridad del voto, fiabilidad del sistema, registros electrónicos e inclusión digital. El artículo propone salvaguardias mínimas para una participación segura, una votación auditable, la continuidad ante fallos del sistema y la autenticación de las actas electrónicas.

Palabras clave: Derecho cooperativo; Gobernanza digital; Voto electrónico; Asamblea general; Indonesia.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

I. **Introduction**

The rapid advancement of digital technologies has profoundly transformed the organizational structures and governance mechanisms of economic entities worldwide. Digitalization has moved beyond operational efficiency to reshape institutional decision-making processes, communication models, and governance practices (Varoglu, Gokten, and Ozdogan 2021). In this context, cooperative enterprises, traditionally rooted in democratic participation and collective management, are increasingly confronted with the need to integrate digital tools into their governance frameworks. As digitalization redefines the modalities of organizational interaction, cooperatives must adapt their legal and institutional arrangements to ensure that their democratic governance remains effective, legitimate, and legally secure in the digital era (Rodríguez Musa and Hernández Aguilar 2025).

Cooperatives occupy a unique position within the legal and economic landscape due to their distinctive governance model based on member participation, democratic control, and collective ownership. Unlike capital-based companies, the legitimacy of cooperative decisions derives directly from member participation, typically exercised through the General Assembly as the supreme decision-making body (Snaith 2017). Consequently, any transformation in the methods through which members participate such as the shift from physical assemblies to electronic meetings raises fundamental legal questions concerning the validity, legitimacy, and enforceability of cooperative decisions in digital environments. The digital transformation of cooperative governance is therefore not merely a technical matter but a legal and institutional challenge that requires careful normative adaptation (Izquierdo Muciño 2025).

In recent years, digital transformation has emerged as a global phenomenon affecting cooperatives across diverse jurisdictions. Studies have demonstrated that digital technologies, including electronic communication systems, cloud computing, and digital platforms, enable cooperatives to enhance operational efficiency, improve member engagement, and expand their reach beyond geographical constraints (Izquierdo Muciño 2025). However, digital transformation also introduces legal complexities, particularly regarding the recognition of electronic decision-making processes and the protection of cooperative principles such as democratic participation, equality among members, and transparency. These developments underscore the urgent need to examine whether existing cooperative legal frameworks are adequately equipped to accommodate digital governance practices (Rodríguez Musa and Hernández Aguilar 2025).

Recent academic literature has begun to explore the relationship between cooperative law and digitalization, focusing primarily on institutional digital transformation, cooperative incorporation procedures, and regulatory modernization. For instance, Rodríguez Musa and Hernández Aguilar analyze the digital transformation of Cuban cooperatives, highlighting both the legal limitations and the potential of existing frameworks to support digital adaptation. Their study emphasizes that while legal systems may recognize digital transformation as a strategic objective, significant regulatory gaps remain in facilitating its effective implementation within cooperative governance structures (Rodríguez Musa and Hernández Aguilar 2025).

Similarly, Rodríguez González examines digital tools for the establishment and registration of cooperatives. The study shows that digitalization can simplify incorporation procedures and reduce administrative burdens, while also revealing that cooperative legislation may lag behind digital administrative practice. Because its analysis is centered on formation and registration, it leaves unresolved the distinct governance questions raised by electronic General Meetings and electronic voting (Rodríguez González 2025).

Further research on Mexican cooperatives highlights that digitalization is becoming an essential component of cooperative development, particularly in facilitating communication, improving operational efficiency, and strengthening decision-making processes. Nevertheless, these studies also emphasize that cooperative assemblies the cornerstone of cooperative democracy face substantial challenges in digital environments, including unequal access to technology, data security concerns, and legal uncertainty regarding electronic participation and voting mechanisms. These challenges reveal the complex interplay between technological innovation and legal legitimacy in cooperative governance (Izquierdo Muciño 2025).

While existing literature has made significant contributions to understanding the broader digital transformation of cooperatives, most studies focus primarily on digitalization in areas such as cooperative incorporation, operational efficiency, or general regulatory modernization. Relatively limited attention has been given to the specific legal implications of digitalizing cooperative governance mechanisms, particularly electronic general meetings and electronic voting systems. This gap is notable because these mechanisms directly affect the exercise of cooperative democracy, the validity of collective decisions, and the protection of members' legal rights.

The transition from traditional in-person assemblies to electronic meetings raises fundamental legal questions concerning procedural

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

validity, member identification, voting integrity, and decision enforceability. Cooperative law has historically been developed based on the assumption of physical interaction among members, and many legal provisions do not explicitly address digital participation or electronic voting. As a result, the introduction of digital governance practices may create legal uncertainty, institutional risks, and potential disputes regarding the validity of cooperative decisions made through electronic means.

Moreover, digital governance presents both opportunities and risks for cooperative democracy. On the one hand, electronic meetings and voting systems can enhance accessibility, facilitate participation by geographically dispersed members, and improve governance efficiency. On the other hand, they may also introduce risks related to digital exclusion, cybersecurity vulnerabilities, and the potential erosion of participatory equality among members. Ensuring that digital governance strengthens rather than undermines cooperative principles requires careful legal adaptation and regulatory clarity.

The COVID-19 pandemic further accelerated the digitalization of governance processes across various organizational forms, including cooperatives. Emergency measures adopted during the pandemic allowed organizations to conduct meetings electronically, demonstrating both the feasibility and the necessity of digital governance mechanisms. However, these temporary adaptations have highlighted the lack of comprehensive and permanent legal frameworks governing digital cooperative governance, reinforcing the need for systematic legal reform and doctrinal analysis.

In this context, this article seeks to examine the legal adaptation required to support the digitalization of cooperative governance, with particular emphasis on electronic general meetings and electronic voting systems. It analyzes the extent to which existing cooperative legal frameworks accommodate digital governance practices and identifies regulatory gaps that may undermine legal certainty, democratic legitimacy, and institutional effectiveness. By focusing specifically on governance mechanisms, this study complements existing literature that has primarily addressed digitalization in cooperative formation and general operational contexts.

The novelty of this research lies in its specific focus on the legal implications of digital cooperative governance, particularly the validity and legitimacy of electronic decision-making processes within cooperative institutions. Unlike previous studies that primarily examine digital transformation from a structural or administrative perspective, this article provides a focused legal analysis of governance adaptation, empha-

sizing the interaction between cooperative principles, legal validity, and digital technology. This approach contributes to advancing the doctrinal and regulatory understanding of cooperative law in the digital age.

Ultimately, this study aims to contribute to the development of a coherent legal framework capable of supporting digital cooperative governance while preserving the fundamental principles of cooperative democracy. By analyzing the legal challenges and opportunities associated with electronic meetings and electronic voting, this article seeks to provide both theoretical insights and practical recommendations to ensure that cooperative law remains relevant, effective, and responsive to the realities of digital transformation.

II. **Conceptual and Legal Foundations of Cooperative Governance**

Cooperatives constitute a distinct form of legal entity characterized by their democratic governance structure and member-centered organizational model (Meira 2022). Unlike capital-based corporations, cooperatives are founded upon the voluntary association of individuals who unite to meet their common economic, social, and cultural needs through a jointly owned and democratically controlled enterprise (Hammer 2012). This distinctive legal nature places cooperative governance at the center of cooperative identity, making the participation of members not merely a procedural requirement but the fundamental source of institutional legitimacy. The legal structure of cooperatives therefore reflects a unique balance between organizational efficiency and democratic participation, requiring governance mechanisms that ensure both legal certainty and member empowerment (Henrÿ 2022).

The legal recognition of cooperatives as autonomous legal entities has been established in various national and international legal frameworks. Cooperative law defines cooperatives as legal persons capable of holding rights, assuming obligations, and acting independently through their institutional organs. However, the exercise of cooperative legal personality depends fundamentally on collective decision-making processes carried out through its governance organs, particularly the General Assembly. As a result, cooperative governance is not simply an internal administrative function but a legal process through which the cooperative expresses its will and exercises its legal capacity (Vodenicharov 2020).

At the core of cooperative governance lies the principle of democratic member control, which distinguishes cooperatives from other forms of business organizations. This principle ensures that cooperative members

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

retain ultimate authority over the direction and management of the cooperative through participatory decision-making mechanisms (Lenhart 2023). Each member typically possesses equal voting rights regardless of capital contribution, reinforcing the democratic character of cooperative governance. This principle reflects the cooperative philosophy that economic participation should be governed by collective decision-making rather than capital ownership (Snaith 2017; Vodenicharov 2020).

The General Assembly serves as the supreme decision-making organ within the cooperative structure. It represents the institutional forum through which members collectively exercise their governance rights, including the adoption of policies, election of management bodies, approval of financial statements, and determination of the cooperative's strategic direction (Miribung 2020). The legal authority of the General Assembly derives directly from cooperative law and the cooperative's statutes, making it the primary mechanism through which the cooperative expresses its institutional will. Consequently, the proper functioning of the General Assembly is essential to maintaining the legal validity and legitimacy of cooperative decisions (Buang and Abu Samah 2021).

The decisions adopted by the General Assembly have binding legal effects on the cooperative and its members. These decisions form the legal basis for cooperative actions, including contractual agreements, financial transactions, and administrative decisions. Their validity therefore depends on compliance with procedural requirements established by applicable law and the cooperative statutes, including notice, quorum, voting procedures, and accurate documentation. Procedural defects may expose a resolution to challenge or undermine its enforceability (Bierecki 2021).

The legal validity of cooperative decisions is closely linked to the participation of members in the decision-making process. Participation ensures that cooperative decisions reflect the collective will of members rather than the unilateral actions of management bodies (Novković and McMahon 2023). From a legal perspective, participation serves as the foundation for institutional consent, which legitimizes cooperative decisions and protects member rights. This participatory requirement reinforces the democratic nature of cooperatives while ensuring that governance processes remain transparent, accountable, and legally enforceable (Pönkä 2018).

Collective cooperative decisions are institutional legal acts produced through structured deliberation and voting. Their legitimacy depends on verifying participant status and voting entitlement and on preserving an accurate record of the process. In electronic settings, these functions re-

quire reliable authentication, traceable participation, and records capable of later verification (Pönkä 2018; Vázquez Pena 2022).

The governance structure of cooperatives typically includes multiple institutional organs, including the General Assembly, the Board of Directors, and supervisory bodies. While management bodies are responsible for operational decision-making, their authority derives from and remains subordinate to the General Assembly (Puusa 2024). This hierarchical relationship ensures that ultimate governance authority resides with the cooperative members, preserving the democratic character of cooperative governance. The legal framework governing these institutional relationships establishes clear roles and responsibilities to prevent abuse of authority and ensure accountability.

The legitimacy of cooperative governance depends not only on legal compliance but also on adherence to cooperative principles. These principles, recognized internationally, emphasize democratic participation, equality among members, and transparency in governance processes. Legal frameworks governing cooperatives are designed to protect these principles by establishing procedural safeguards that ensure member participation and prevent the concentration of power. As a result, cooperative governance is both a legal and normative system that integrates legal rules with cooperative values (Vodenicharov 2020).

In the modern legal environment, cooperative governance must also address the challenges posed by technological and social change. Traditional governance models were developed in an era where physical presence was assumed to be the primary mode of participation. However, advances in digital technology have created new opportunities for member participation through electronic communication and digital platforms. These technological developments require a re-examination of existing legal frameworks to ensure that cooperative governance remains effective and legally valid in digital contexts.

The transition toward digital governance raises fundamental questions regarding the interpretation of legal concepts such as presence, participation, and consent. Legal frameworks must determine whether electronic participation can be considered equivalent to physical participation and whether electronic voting can produce legally valid decisions. These questions highlight the need for legal adaptation to ensure that cooperative governance mechanisms remain aligned with technological realities while preserving the fundamental principles of cooperative democracy.

Legal certainty is a critical requirement for cooperative governance, particularly in the context of digital transformation. Members must have confidence that decisions adopted through cooperative gov-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

ernance processes are legally valid and enforceable. Similarly, external stakeholders, including creditors, regulators, and business partners, must be able to rely on the legal validity of cooperative decisions. Ensuring legal certainty requires clear legal rules governing governance procedures, including the use of digital technologies.

In conclusion, cooperative governance is founded upon a legal and institutional framework that emphasizes democratic participation, legal validity, and institutional legitimacy. The General Assembly plays a central role in expressing the cooperative's institutional will, and the validity of cooperative decisions depends on compliance with legal and procedural requirements. As digital technologies reshape governance practices, cooperative law must adapt to ensure that digital participation mechanisms preserve the legal validity, legitimacy, and democratic integrity of cooperative governance.

III. **Digital Transformation and Cooperative Governance**

Digital transformation has emerged as a defining characteristic of contemporary institutional governance, reshaping how organizations operate, communicate, and make decisions. In the cooperative context, digitalization affects not only operational efficiency but also governance mechanisms, particularly the functioning of the General Assembly and member participation. Cooperative governance, traditionally based on physical interaction and in-person deliberation, is increasingly incorporating digital technologies that enable remote participation, electronic communication, and electronic voting. This transformation raises important legal questions regarding the validity, legitimacy, and enforceability of cooperative decisions adopted through digital means (Sturn 2024).

Unless otherwise stated, all references in Sections III and IV to statutes, laws, and government regulations refer to Indonesian law. The UNCITRAL instruments discussed below are used solely as international interpretive benchmarks for functional equivalence and electronic-signature reliability.

The legal recognition of electronic governance mechanisms is closely linked to the broader legal recognition of electronic information and electronic transactions. In Indonesia, Law No. 11 of 2008 on Electronic Information and Transactions, as amended by Law No. 19 of 2016 and Law No. 1 of 2024, recognizes electronic information, electronic documents, and electronic signatures as legally significant where the statutory requirements are satisfied. This framework provides an

important legal basis for electronic meetings and electronic voting when accessibility, integrity, authenticity, and reliability can be demonstrated (Indonesia 2008; Indonesia 2016; Indonesia 2024; Lahangatubun and Muliyono 2025).

Government Regulation No. 71 of 2019 concerning the Implementation of Electronic Systems and Transactions further strengthens the legal basis for digital governance by imposing requirements concerning the security, reliability, accountability, and continuity of electronic systems. These requirements are directly relevant when electronic platforms are used to conduct cooperative meetings, authenticate participants, record proceedings, and preserve decision records (Indonesia 2019; Sitorus and Wanma 2024).

Within Indonesian cooperative law, Law No. 25 of 1992 places the General Meeting at the center of cooperative decision-making and treats member participation as the normative basis for major institutional decisions. Article 22(3), as amended through Law No. 6 of 2023, expressly provides that a General Meeting may be conducted online and/or offline. Indonesian law therefore recognizes electronic participation at the level of primary legislation, although it does not prescribe detailed procedures for authentication, voting integrity, system failure, or evidentiary preservation (Indonesia 1992; Indonesia 2023, art. 22(3); Mulyawan 2023).

Government Regulation No. 7 of 2021 operationalizes this statutory recognition. Article 8(1) permits cooperative member meetings to be conducted online and/or offline; Article 8(2) requires the results to be reported electronically; and Article 8(3) allows manual reporting when the electronic system cannot be used. The regulation gives direct implementing-level recognition to online meetings while leaving important procedural questions about authentication, voting integrity, system failure, and evidentiary preservation to be developed more specifically (Indonesia 2021, art. 8).

At the international level, the UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce (1996) provides an interpretive benchmark through the principle of functional equivalence. The principle supports treating electronic communications and electronic records as legally capable of performing functions traditionally associated with paper-based documents when reliability and integrity requirements are satisfied. In cooperative governance, this approach is relevant to electronic meeting records, voting results, and digital documentation of collective decisions (UNCITRAL 1996; Emeasoba 2025).

The UNCITRAL Model Law on Electronic Signatures (2001) further supports the use of reliable electronic authentication to link a signa-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

tory to an electronic record and to confirm approval of its contents. In cooperative governance, comparable authentication mechanisms can help verify member identity, validate participation, and strengthen the evidentiary reliability of electronic resolutions (UNCITRAL 2001; Ruhi 2024).

Digital governance mechanisms provide significant opportunities to enhance cooperative participation. Electronic meetings enable members to participate regardless of geographic location, reducing barriers associated with travel, time constraints, and physical accessibility. This increased accessibility can strengthen cooperative democracy by enabling broader member participation and improving the inclusiveness of governance processes, particularly in large or geographically dispersed cooperatives (Sturn 2024).

In addition to enhancing participation, digital governance can improve the efficiency and effectiveness of cooperative decision-making. Electronic systems can facilitate faster communication, streamline administrative processes, and improve record-keeping. Digital platforms enable cooperatives to distribute meeting materials, conduct voting, and record decisions more efficiently than traditional paper-based systems. These efficiency gains can strengthen cooperative governance by reducing administrative burdens and improving institutional responsiveness (Ratnawati and Santoso 2024).

Despite these advantages, digital governance also introduces significant legal and institutional challenges. Ensuring the authenticity of member participation, protecting the confidentiality of votes, and maintaining the integrity of electronic systems are critical concerns. Electronic governance systems must incorporate robust security measures to prevent fraud, unauthorized access, and manipulation of voting results. Failure to address these concerns may undermine the legitimacy and legal validity of cooperative decisions.

Another important challenge is ensuring equal access to digital governance mechanisms. The digital divide, characterized by unequal access to technology and varying levels of digital literacy, may create inequalities in member participation. Cooperative law must ensure that digital governance mechanisms do not exclude certain members or undermine the principle of democratic participation. Legal frameworks must therefore balance technological innovation with the protection of member rights.

Legal certainty is essential for the successful implementation of digital cooperative governance. Members must have confidence that decisions adopted through electronic governance mechanisms are legally valid and enforceable. Clear legal rules governing electronic

meetings and electronic voting are necessary to prevent disputes and ensure institutional stability. Legal frameworks must establish requirements for system reliability, participant identification, and procedural transparency.

In conclusion, digital transformation presents both opportunities and challenges for cooperative governance. Legal recognition of electronic systems under national and international law provides a strong foundation for digital governance. However, cooperative law must continue to evolve to ensure that electronic meetings and electronic voting mechanisms preserve the legal validity, democratic legitimacy, and institutional integrity of cooperative decision-making.

IV. **Legal Framework for Electronic General Meetings**

The original 1992 framework centered on attendance by members and left the manner of implementation to the cooperative's statutes, without expressly addressing electronic participation. Article 22(3), as amended by Law No. 6 of 2023, now permits General Meetings to be conducted online and/or offline. The current legal issue is therefore no longer whether electronic attendance is permissible, but whether the procedure can reliably establish notice, participation, quorum, deliberation, voting, and an auditable record (Indonesia 1992; Indonesia 2023, art. 22(3)).

A significant legal development occurred with Government Regulation No. 7 of 2021 concerning the Facilitation, Protection, and Empowerment of Cooperatives and Micro, Small, and Medium Enterprises. Article 8 expressly permits cooperative member meetings to be conducted online and/or offline. It also requires meeting results to be reported electronically, with a manual route when the electronic reporting system cannot be used. This provision supplies a direct legal basis for electronic cooperative meetings without requiring every member to be physically present in one location (Indonesia 2021, art. 8).

The legal recognition of electronic General Meetings reflects an important shift in the interpretation of member participation within cooperative law. Participation need not be defined solely by physical presence if members can receive information, deliberate, exercise voting rights, and be identified through a reliable electronic process. The relevant legal inquiry is therefore whether electronic participation performs the governance functions required for democratic member control without diminishing equality, transparency, or the integrity of collective decision-making (Vázquez Pena 2022).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

The legal validity of electronic General Meetings is further supported by Law No. 11 of 2008 concerning Electronic Information and Transactions, as amended by Law No. 19 of 2016 and Law No. 1 of 2024. Indonesian law recognizes electronic information and electronic documents as legally significant where statutory requirements are satisfied. Accordingly, electronic attendance records, meeting materials, voting records, and resolutions can form part of the evidentiary basis for cooperative decision-making, provided their accessibility, integrity, authenticity, and reliability can be demonstrated (Indonesia 2008; Indonesia 2016; Indonesia 2024).

Government Regulation No. 71 of 2019 concerning the Implementation of Electronic Systems and Transactions reinforces this framework by requiring electronic systems used for legally significant activities to meet standards of security, reliability, accountability, and continuity. For electronic General Meetings, these requirements support the need for systems that can identify participants, preserve records, protect data, and maintain auditable evidence of deliberation and voting (Indonesia 2019).

At the international level, the UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce (1996) provides an interpretive benchmark through functional equivalence: electronic form should not, by itself, deprive information or a legally relevant process of effect when the electronic method can perform the function required of the traditional form. Applied cautiously to cooperative governance, this principle supports electronic participation and electronic records when the underlying requirements of access, integrity, participation, and verifiability are preserved (UNCITRAL 1996).

The principle of functional equivalence is particularly relevant to cooperative General Meetings, as it allows electronic participation to satisfy legal requirements for member presence and participation. As long as electronic platforms enable members to access information, participate in deliberations, and exercise voting rights, electronic participation can fulfill the legal functions traditionally associated with physical attendance. This interpretation ensures that legal frameworks remain technologically neutral while preserving the essential elements of cooperative governance.

Despite this legal recognition, the validity of electronic General Meetings depends on compliance with procedural safeguards. Cooperative law requires that members receive proper notification of meetings, including information regarding the time, agenda, and method of participation. In the case of electronic meetings, this includes providing clear instructions on accessing electronic platforms and ensuring that members

have sufficient opportunity to participate. Failure to provide adequate notification may undermine the legal validity of meeting decisions.

Another critical requirement is the verification of member identity. Electronic meetings must incorporate mechanisms to ensure that only authorized members participate in deliberations and decision-making. Identity verification mechanisms may include secure login systems, electronic authentication, or digital signatures. These mechanisms are essential to prevent unauthorized participation and ensure the integrity of cooperative governance processes.

Transparency and procedural integrity are also essential requirements for electronic General Meetings. Members must be able to follow discussions, express their opinions, and observe decision-making processes in real time. Electronic platforms must therefore provide reliable communication channels that enable meaningful participation. If electronic systems fail to provide adequate communication capabilities, the legitimacy of cooperative decisions may be compromised.

The reliability of electronic systems is another key factor in determining the legal validity of electronic General Meetings. Electronic platforms must ensure accurate recording of attendance, deliberations, and voting results. These records serve as legal evidence of cooperative decisions and may be required in the event of legal disputes. Therefore, cooperatives must ensure that electronic meeting systems comply with legal requirements for data integrity and security.

Legal adaptation is necessary to address potential disputes arising from electronic General Meetings. Courts and regulatory authorities must be able to assess whether electronic meetings comply with legal requirements and whether decisions adopted through electronic means are legally valid. Clear legal standards governing electronic meetings can reduce uncertainty and enhance confidence in digital cooperative governance.

In conclusion, the legal framework for electronic General Meetings has evolved to accommodate digital governance while preserving legal certainty and member participation. Law No. 25 of 1992, as amended in relevant part by Law No. 6 of 2023, expressly permits online and offline General Meetings; Government Regulation No. 7 of 2021 provides implementing recognition; and Law No. 11 of 2008, as amended by Law No. 19 of 2016 and Law No. 1 of 2024, supports the legal significance of electronic records. Together with Government Regulation No. 71 of 2019 and UNCITRAL principles, these instruments provide a legal foundation for electronic cooperative governance. The remaining task is to establish cooperative-specific procedural safeguards and clear standards for implementation.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

V. **Conclusion**

This study finds that Indonesian law already provides a legal basis for electronic cooperative governance, but that basis remains fragmented. Law No. 25 of 1992, as amended in relevant part by Law No. 6 of 2023, establishes the General Meeting and expressly permits it to be conducted online and/or offline; Government Regulation No. 7 of 2021 operationalizes that recognition and regulates reporting of meeting results; Law No. 11 of 2008, as amended by Law No. 19 of 2016 and Law No. 1 of 2024, recognizes electronic information and documents; and Government Regulation No. 71 of 2019 establishes requirements for reliable electronic systems. None of these instruments, however, supplies an integrated procedure specifically governing electronic cooperative General Meetings and electronic voting. The principal gaps concern member authentication, notice and access, quorum verification, one-member-one-vote integrity, confidentiality where required, audit trails, system failure, preservation and authentication of electronic minutes, and procedures for contesting irregular electronic decisions.

Accordingly, Indonesian cooperative law should be supplemented by a specific statutory or implementing framework establishing minimum mandatory standards for digital governance: prior electronic notice and accessible meeting information; secure member authentication; real-time and meaningful participation; automatic verification of quorum and voting eligibility; tamper-evident voting records and audit logs; data-security and retention duties; contingency procedures for system failure; accessible alternatives for members affected by digital exclusion; and authenticated preservation of minutes and voting results. UNCITRAL principles of functional equivalence and reliable electronic signatures can serve as interpretive benchmarks, but they cannot substitute for detailed cooperative-specific rules. A framework built on these safeguards would transform general legal recognition of digital processes into operational legal certainty while preserving democratic member control, equal voting rights, transparency, and the enforceability of cooperative decisions.

Declaration on the Use of AI-Assisted Technologies

Artificial intelligence tools were used solely to assist language editing, grammar improvement, formatting, and manuscript organization. All legal analyses, interpretations, arguments, conclusions, and the final responsibility for the manuscript remain entirely with the authors.

Bibliography

BIERECKI, Dominik. 2021. "Causa of Contracts and General Assemblies Resolutions in Polish Cooperative Law." *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 58: 19-34. https://doi.org/10.18543/baidc-58-2021pp19-34.

BUANG, Mokhtaruddin, and Asnarulkhadi Abu Samah. 2021. "Co-Operative Governance: A Systematic Review of Member Participation." *International Journal of Academic Research in Business and Social Sciences* 11 (10): 205-20. https://doi.org/10.6007/IJARBSS/v11-i10/10997.

EMEASOBA, Gabriel Uchechi. 2025. "The Law on Electronic Trade Documents: Applying Functional Equivalence in the Model Law on Electronic Transferable Records and Comparable Common Law Jurisdictions." *Uniform Law Review* 30 (3): 314-39. https://doi.org/10.1093/ulr/unaf037.

HAMMER, Anita. 2012. "Institutional Analysis and Collective Mobilization in a Comparative Assessment of Two Cooperatives in India." In *Alternative Work Organizations*, edited by Maurizio Atzeni, 157-78. London: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9781137029041_7.

HENRŸ, Hagen. 2022. "Le Droit Coopératif à La Rencontre de l'identité Coopérative." *Revue de Droit Comparé du Travail et de la Sécurité Sociale* 3: 54-63. https://doi.org/10.4000/rdctss.4093.

INDONESIA. 1992. *Law No. 25 of 1992 concerning Cooperatives*.

INDONESIA. 2008. *Law No. 11 of 2008 concerning Electronic Information and Transactions*.

INDONESIA. 2016. Law No. 19 of 2016 concerning the Amendment to Law No. 11 of 2008 concerning Electronic Information and Transactions.

INDONESIA. 2019. *Government Regulation No. 71 of 2019 concerning the Implementation of Electronic Systems and Transactions*.

INDONESIA. 2021. *Government Regulation No. 7 of 2021 concerning the Facilitation, Protection, and Empowerment of Cooperatives and Micro, Small, and Medium Enterprises*.

INDONESIA. 2023. Law No. 6 of 2023 concerning the Enactment of Government Regulation in Lieu of Law No. 2 of 2022 concerning Job Creation as Law.

INDONESIA. 2024. *Law No. 1 of 2024 concerning the Second Amendment to Law No. 11 of 2008 concerning Electronic Information and Transactions*.

IZQUIERDO MUCIÑO, Martha E. 2025. "La Digitalización en las Empresas Cooperativas Mexicanas." *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 67: 21-46. https://doi.org/10.18543/baidc.3303.

LAHANGATUBUN, Nurjana, and Andi Muliyono. 2025. "Public Trust and the Legal Validity of Electronic Signatures in Indonesia." *JIHK* 7 (1): 499-516. https://doi.org/10.46924/jihk.v7i1.311.

LENHART, Stephanie. 2023. "Lessons from Electric Cooperatives: Evolving Participatory Governance Practices." In *Energy Democracies for Sustainable Futures*, edited by Majia Nadesan, Martin J. Pasqualetti, and Jennifer Keahey, 143-49. Academic Press. https://doi.org/10.1016/B978-0-12-822796-1.00015-2.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

MEIRA, Deolinda. 2022. "Cooperative Governance and Sustainability: An Analysis According to New Trends in European Cooperative Law." In *Perspectives on Cooperative Law: Festschrift in Honour of Professor Hagen Henrÿ*, edited by Willy Tadjudje and Ifigeneia Douvitsa, 223-30. Singapore: Springer. https://doi.org/10.1007/978-981-19-1991-6_21.

MIRIBUNG, Georg. 2020. "Introducing the SCE." In *The Agricultural Cooperative in the Framework of the European Cooperative Society: Discussing and Comparing Issues of Cooperative Governance and Finance in Italy and Austria*, 49-84. Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-44154-8_2.

MULYAWAN, M. 2023. "Kedudukan Hukum Hasil Rapat Anggota Tahunan Sebagai Dasar dalam Menjalankan Kegiatan Usaha Koperasi (Studi pada Kantor Koperasi Karya Bahari Lombok Utara)." *Jurnal Ilmiah Penegakan Hukum* 10 (1): 97-112. https://doi.org/10.31289/jiph.v10i1.8683.

NOVKOVIĆ, Sonja, and Cian McMahon. 2023. "Humanism and the Cooperative Enterprise: Theoretical Foundations." In *Humanistic Governance in Democratic Organizations: The Cooperative Difference*, edited by Sonja Novković, Karen Miner, and Cian McMahon, 17-40. Cham: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1007/978-3-031-17403-2_2.

PÖNKÄ, Ville. 2018. "The Legal Nature of Cooperative Membership." *The Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity* 7 (2): 39-61. https://doi.org/10.5947/jeod.2018.009.

PUUSA, Anu. 2024. "Critical Issues of Co-Operative Governance in Large Co-Operatives: Who Eventually Wields Power?" In *The Routledge Handbook of Cooperative Economics and Management*, edited by Jerome Nikolai Warren, Lucio Biggiero, Jamin Hübner, and Kemi Ogunyemi, 241-49. London: Routledge. https://doi.org/10.4324/9781003449850-19.

RATNAWATI, Fajar, and Budhi Santoso. 2024. "Development of a Digital Management System in Cooperatives for Operational Efficiency Improvement." *INOVTEK Polbeng — Seri Informatika* 9 (2): 609-18. https://doi.org/10.35314/bdx3zn08.

RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, Amalia. 2025. "Instrumentos Normativos para la Constitución de Cooperativas con Medios Tecnológicos." *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 67: 47-97. https://doi.org/10.18543/baidc.3288.

RODRÍGUEZ MUSA, Orestes, and Orisel Hernández Aguilar. 2025. "Las Cooperativas Cubanas ante la Transformación Digital: Realidades y Perspectivas de Conformidad con el Marco Legal Vigente." *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo* 67: 99-125. https://doi.org/10.18543/baidc.3304.

RUHI, Ahmet Cemal. 2024. "Uluslararası Tahkimde Elektronik Tahkim Kararları ve E-Imza." *Sakarya Üniversitesi Hukuk Fakültesi Dergisi* 12 (2): 1063-76. https://doi.org/10.56701/shd.1541316.

SITORUS, Rudolf Hitler Satriawan, and George Frans Wanma. 2024. "The Validity of Electronic Signatures in Electronic Transactions from the Perspective of Regulation Number 71 of 2019." *Eduvest — Journal of Universal Studies* 4 (3): 871-79. https://doi.org/10.59188/eduvest.v4i3.1081.

SNAITH, Ian. 2017. "Cooperative Governance." In *Principles of European Cooperative Law: Principles, Commentaries and National Reports*, by Gemma Fajardo-García, Antonio Fici, Hagen Henrÿ, David Hiez, Deolinda A. Meira, Hans-H. Muenker, and Ian Snaith, 47-72. Cambridge: Intersentia. https://doi.org/10.1017/9781780686073.004.

STURN, Richard. 2024. "Digital Transformation and Solidarity in Cooperatives." In *Cooperatives in an Uncertain World: Perspectives from Switzerland and Its Neighbors*, edited by Michael Ambühl, Stefano Brusoni, Anja Niedworok, and Martin Gutmann, 93-110. Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-031-56200-6_6.

TEXT GENERATED BY CHATGPT, OpenAI, August 1, 2026, https://chat.openai.com/chat.

UNCITRAL. 1996. *UNCITRAL Model Law on Electronic Commerce*. New York: United Nations. https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce/modellaw/electronic_commerce.

UNCITRAL. 2001. *UNCITRAL Model Law on Electronic Signatures*. New York: United Nations. https://uncitral.un.org/en/texts/ecommerce/modellaw/electronic_signatures.

VAROGLU, Abdulkadir, Soner Gokten, and Burak Ozdogan. 2021. "Digital Corporate Governance: Inevitable Transformation." In *Financial Ecosystem and Strategy in the Digital Era: Global Approaches and New Opportunities*, edited by Umit Hacioglu and Tamer Aksoy, 219-36. Cham: Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-72624-9_10.

VÁZQUEZ PENA, Manuel José. 2022. "Nuevos mecanismos para facilitar el ejercicio de los derechos de participación en la toma de decisiones en las cooperativas gallegas." *Cooperativismo e Economía Social* 43: 315-22. https://doi.org/10.35869/ces.v0i43.3823.

VODENICHAROV, Asen. 2020. "Legal Regulatory Framework of Cooperative Principles." *International Conference KNOWLEDGE-BASED ORGANIZATION* 26 (2): 248-54. https://doi.org/10.2478/kbo-2020-0085.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 147-164
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3478 • https://www.baidc.deusto.es

The Moderation of the Hybrid Function of the Cooperative in the Relationship between Structuring Organizations and Intercooperation[1]

(La moderación de la función híbrida de la cooperativa en la relación entre organizaciones estructurantes e intercooperación)

Pedro Henrique Rodrigues de Sousa[2]
Edgar Reyes Junior[3]
Universidade de Brasilia (Brasil)

Víctor del Corte Lora[4]
Universitat Jaume I (España)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471

Submission date: 27.01.2026
Approval date: 01.08.2026
E-published: november 2026

Summary: 1. Introduction. 2. Structuring organizations and their role in intercooperation. 3. Method. 4. Results. 4.1. Performance of Structuring Organizations and intercooperation. 4.2. Confirmatory Factor Analysis (CFA). 5. Discussion. 6. Conclusion. References.

Sumario: 1. Introducción. 2. Organizaciones estructurantes y su papel en la intercooperación. 3. Método. 4. Resultados. 4.1. Desempeño de las organizaciones estructurantes e intercooperación. 4.2. Análisis Factorial Confirmatorio (AFC). 5. Discusión. 6. Conclusión. Referencias.

Abstract: There are research gaps regarding the involvement of key *stakeholders* in cooperative relations, as well as aspects involving intangible advantages generated by intercooperation. Thus, the present study aimed to identify the influences of structuring organizations on intercooperation. For this reason, a qualitative research was carried out through data collection through documentary research and semi-structured interviews conducted with cooperatives

---

[1] Acknowledgements: This study was financed in part by the Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior — Brasil (CAPES) — Finance Code 001.

[2] Centro Universitário Alves Faria; Universidade de Brasilia. Email: phsousa.phd@gmail.com.

[3] Universidade de Brasilia. Email: prof.edreyes@gmail.com.

[4] Universitat Jaume I. Email: vcorte@uji.es.

in Brazil and Spain, which were analyzed using the content-analysis technique. It was identified that structuring organizations exert influence on the achievement of intercooperation relationships, either acting as intermediaries in structural holes, through their activities deliberately constituted for this purpose (institutional activities) or, more expressively, through services provided that have different primary objectives (non-institutional activities), but that enable interactions between representatives of cooperatives. It was also observed that there are specificities regarding the emphasis of the cooperative (hybrid or economic) and its organizational capacity that moderate this influence.

Keywords: Intercooperation; Cooperation between Cooperatives; Cooperativism; Structuring Organizations.

Resumen: Existen lagunas de investigación en lo que respecta a la participación de los principales interesados en las relaciones cooperativas, así como a los aspectos que involucran ventajas intangibles generadas por la intercooperación. Por lo tanto, el presente estudio tuvo como objetivo identificar las influencias de las organizaciones estructurantes en la intercooperación. Por esta razón, se realizó una investigación cualitativa mediante la recopilación de datos mediante investigación documental y entrevistas semiestructuradas realizadas a cooperativas de Brasil y España, que se analizaron utilizando la técnica de análisis de contenido. Se identificó que las organizaciones estructurantes ejercen influencia en el logro de las relaciones de intercooperación, ya sea actuando como intermediarias en agujeros estructurales, a través de sus actividades deliberadamente constituidas para este propósito (actividades institucionales) o, más expresivamente, a través de servicios prestados que tienen diferentes objetivos primarios (actividades no institucionales), pero que posibilitan interacciones entre representantes de cooperativas. También se observó que existen especificidades en cuanto al enfoque de la cooperativa (híbrida o económica) y su capacidad organizativa que moderan esta influencia.

Palabras clave: Intercooperación; Cooperación entre cooperativas; Cooperativismo; Organizaciones estructurantes.

1. **Introduction**

Cooperativism has played a relevant role for economic and social development. It is estimated that about 10% of jobs and job opportunities in the world are linked to cooperatives (ICA, 2017). In addition, according to data from the World Cooperative Monitor (2019), the three hundred largest cooperatives in the world generate revenues of more than 2 trillion dollars, while providing the services and infrastructure for the development of society.

It is noteworthy that although cooperation actions are significantly linked to the essence of the cooperative movement (Tremblay *et al.*, 2019; Novkovic & Golja, 2015), the emphasis of scientific investigations on interorganizational cooperation occurs mainly in the context of companies and business networks; as can be seen in the studies by Rivera *et al.* (2010), Dyer and Singh (1998), Lorange and Roos (1996), Ring and Ven (1992), Walker et al (1997), Yu *et al.* (2006),which investigate diverse forms and structures of cooperation between companies, such as strategic alliances, consortia, supply networks, joint venture, among others.

The principles governing cooperativism (according to ICA's last declaration, 1995) are part of the "cooperation between cooperatives", also called "intercooperation", which advocates that cooperative must collaborate together by all means at the local, national and international levels. Therefore, this principle, which was initially announced at the 23rd ICA Congress in 1966, specifies the relevance of the interorganizational relationships in the cooperative context.

It is worth noting that, as identified by Oczkowski *et al.* (2013), among the principles established by the ICA, cooperation between cooperatives is one of those that are least valued by cooperative organizations and, moreover, according to Birchall's study (2011), encompasses the principles considered as secondary and more aspirational to define the identity of a cooperative.

This, in turn, is reflected in scientific research related to cooperativism, since an expressiveness of studies analyzed the voluntary and open association (Pönkä, 2018; Nelson *et al.*, 2016), democratic control (Wagemans et al, 2019), economic participation of members (Conto & Londero, 2018; Oczkowski *et al.*, 2013), autonomy and independence (Kleanthous, *et al.*, 2019), education, training and information (Mwita, 2019; Meira, *et al.*, 2018) and concern for the community (Tak, 2017; Vo, 2016), and in addition, intracooperative aspects, such as incentives and restrictions on the relationship between cooperative members (Brummer *et al.*, 2017; Yacob, *et al.*, 2018); however, few studies have

focused on investigating the role of supporting actors in intercooperative relations, thus highlighting the relevance of expanding studies related to the principle of intercooperation.

Therefore, there are research gaps regarding the influence of cooperation on the interorganizational relationships of organizations operating in a business network, as well as the involvement of the main stakeholders of the *network* (Martins, *et al.*, 2017).

As the cooperative composition itself proposes to provide means for small companies to increase their competitiveness, there are contexts in which the cooperative, individually, does not have the scale, resources or *know-how* necessary to achieve certain actions. Thus, intercooperation can enable the achievement of objectives that individually would not be possible.

It is understandable that cooperatives need some kind of institutional support (Božić *et al.*, 2019) and thus, in many countries higher-level organizations have been set up with the aim of promoting, representing, developing and harmonizing the interests of cooperatives (Božić *et al.*, 2019; Novkovic & Golja, 2015; Ruano, 2018).

In this sense, the cooperatives, which has a hybrid character (involving economic and social objectives), integrate elements of association and company (Fauquet, 1941); thus, as leite (1982) argues, at higher levels in the context of cooperatives, there may be entities with economic functions (linked to the elements of enterprise), such as unions and central; as well as representative functions (linked to associative elements), such as federations and associative confederations.

It is worth mentioning, as stated by Pachón (2015), that the representative character is linked to the role played to promote the cooperative movement, as well as the defense of the interests of associated cooperatives.

In this sense, the nomenclatures used to refer to higher-grade cooperative organizations are diverse; for these organizations that perform economic functions (company elements) include: 2nd degree cooperative, union and central; in the case of higher-grade organizations performing representative functions (associative elements) include: federation, confederation, national institute of cooperatives, representative body, representative organization, central council, coordinating body, and cooperative association. It should be noted that in some countries the terms "federation" and "confederation" are also used for the union of cooperatives for the exercise of economic activities.

As a way of integrating this range of nomenclatures, cooperative organizations with representative functions (associative elements) will be referred to in the present study as "structuring organizations", re-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

ferring to the higher-grade cooperative entities that have the purpose of promoting, representing, developing and harmonizing the interests of cooperatives (Božić *et al.*, 2019; Novkovic & Golja, 2015; Ruano, 2018), whose global top representative is the International *Co-operative Alliance.*

Therefore, the aim of this study is to identify the influences of structuring organizations on intercooperation.

In addition to this introduction, the article is composed of section 2, in which the theoretical framework on structuring organizations and their role in intercooperation is presented. Furthermore, in section 3, the methodological procedures for the operationalization of empirical research are presented. Next, the results of the study are presented in section 4 and later discussed in section 5.

2. **Structuring organizations and their role in intercooperation**

As presented in the introduction to this study, the term "structuring organizations" includes a set of nomenclatures used to make references to higher-grade cooperative organizations with associative functions, which aims to promote, represent, develop and harmonize the interests of cooperatives (Božić *et al.*, 2019; Novkovic & Golja, 2015; Ruano, 2018); thus, include associative federation, representation organization, central council, coordinating body, national and state institute for the defense of cooperativism.

Leite (1982) highlights four policies to be implemented by structuring organizations, such as: representation, cultural, research and finance policy. The first is linked to the representation of cooperatives, enabling the performance in an integrated way. In parallel, cultural policy is about the dissemination of cooperative philosophy and, moreover, the form action of the participating members. The third (research) policy is related to the reception, treatment, and dissemination of economic, technical, legal, sociological, and commercial information of interest to cooperativism. Finally, the fourth category (financing policy) is linked to the mobilization of credit with cooperatives, including possible endorsement for financial operations.

It is worth mentioning that although the cooperative movement is based on the principles and legal frameworks of an international central entity —ICA— (Alves, Ferreira, & Araújo, 2019; Davis & Bialoskorski Neto, 2010),the representative structures in the countries are different, depending on the economic and political-legal context (Novkovic & Golja, 2015).

In Brazil, the main organization of the cooperative movement is the OCB System (Brazilian Cooperative Organization), which integrates all sectors of national cooperativism and is branched into systems of local units (e.g., OCESP, OCB-GO, OCERGS). In other countries, as is the case in Spain, the cooperative movement is made up of diverse structuring organizations, national and regional, including those that emphasize the representation of all sectors of the cooperative movement (such as the *Confederación de Cooperativass de Euskadi)* and, more expressively, structuring organizations that have as emphasis the representation and promotion of sectorial cooperatives, for example, the *Federación Andaluza de Empresas Cooperativas de Trabajo*.

In this sense, Leite (1982) suggests that there should be the development of national representative entities that integrate different sectors, once with the development of the cooperative movement, problems tend to become commonplace. However, the author emphasizes the need for regional structures since cooperatives demand support from a local representative organization. This was observed in the study by Božić *et al.* (2019) that highlighted the superior relevance of local structuring organizations to the detriment of entities at national level, even though they have greater representative capacity; this is because the local units are closer and thus more responsive to the immediate needs of cooperatives.

Therefore, it is relevant the existence of national structuring organizations so that there is a greater representativeness of the cooperative movement and, in parallel, local units to meet the specific and immediate demands of cooperatives.

The more representative the structuring organizations are, the greater capacity of cooperatives to plead incentives and support to the state (Leite, 1982; Novkovic & Golja, 2015). This aspect may, at first, be paradoxical, since one of the principles of the ICA is "autonomy and independence", and, moreover, according to Novkovic & Golja (2015), some structuring organizations are constituted in opposition to state institutions; however, cooperatives need public support for their development, either through government resources or institutional support. Thus, when cooperatives integrate with structuring organizations, the cooperative movement now has a greater capacity to defend and promote cooperative interests (Ruano, 2018).

Among the attributions of structuring organizations, as observed by Arruda *et al.* (2017) and Leite (1982), are part of the promotion and encouragement of intercooperation. This, primarily, for the purpose of its constitution, which is linked to the development and harmonization of the interests of cooperatives (Božić *et al.*, 2019; Novkovic &

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

Golja, 2015; Ruano, 2018) and, moreover, for the activities performed by them. For example, Novkovic and Golja (2015) evidenced the performance of these organizations in the feasibility of fairs and events, which encourage the formation of networks of relationships; in addition, Leite (1982) specified the achievement of agreements and contracts between cooperatives brokered by these organizations.

In this sense, structuring organizations can play central roles in intercooperation relations, either by regulating or coordinating actions between cooperatives (Arruda *et al.*, 2017), or even mediating commercial relations and mutual interest action (Leite, 1982; Novkovic & Golja, 2015).

3. **Method**

This research is classified as exploratory-descriptive. It is noteworthy that in previous studies there were no ex *ante categories* defined regarding the role of structuring organizations on intercooperation. A qualitative approach and content analysis techniques have been developed.

The research had as *lócus* cooperatives legally constituted and registered with the Organization of Brazilian Cooperatives (OCB); thus, interviews were conducted with presidents and/or directors linked to these cooperatives. In addition, we sought to conduct interviews with representatives of cooperatives and structuring organizations in Spain, since it is a country with a significant cooperative development and its structure of fostering cooperativism is organized far from the Brazilian model; thus, it was intended to identify the process and implication of this cooperative structure in inter-cooperation relations.

In total, 20 interviews were conducted, 17 of them with cooperatives and 3 conducted with structuring organizations. It is noteworthy that the president of the first cooperative in Latin America, founded in 1902, was interviewed. In addition, a Spanish cooperative, regional leader of the viticulture segment, founded in 1965, awarded with several national and international awards, and a cooperative awarded as the best cooperative recently created in Spain by Focus Business, integrated the present research.

The data collected include semi-structured interviews, performed with the support of an interview script. The data collection process took place between August 2020 and February 2021.

The semi-structured interviews were planned to provide aspects of intercooperation, the actions of structuring organizations, and influence of these organizations on intercooperation. All interviews were recorded in digital audio and transcribed.

There was obtained information from publicly accessible cooperative files and documents, such as documentation of cooperatives and the OCB System, newsletters, ICA legal framework, and legislation linked to cooperativism. All documents were obtained through the official websites of cooperatives, ICA, OCB System, public agencies, or made available by cooperatives.

For the development and validity of the interview script, the following two phases were followed:

i) *Construction of the instrument.* From the literature review, the elements that integrate the intercooperation and relationship with structuring organizations were defined. Thus, the preliminary questions of the interview script were formulated.
ii) *Content Validity.* For the second phase, as well as in the studies of Schreiber *et al.* (2016) and Capalonga *et al.* (2014), the Content Validity Coefficient (CVC) proposed by Hernandez-Nieto (2002) was used. Thus, the questions were submitted to six academic judges, all doctors.

On a Likert scale (graduated from 1 to 5), these judges evaluated each item specifically regarding: 1) clarity of language; 2) relevance of the item; and 3) theoretical relevance. In addition to the scales, in each question, the judge was asked to considerations and suggestions about the adequacy of each item, if the judge deemed it relevant.

From the answers obtained, the CVC was calculated in five steps, which are:

1) The average of the notes for each question is calculated (M_x).
2) From these means, the initial calculation of the CVC (CVC_i) is made by dividing it by the maximum value that the item could receive of relevance or clarity.
3) In the third stage, to minimize possible judges' bias, the error (Pe_i) is calculated for each of the items (the calculation is made by dividing 1 (one) by the number of judges, raised by the same number of evaluators).
4) The result of error is subtracted from the initial CVC (CVC_i), thus defining the CVC of each question (CVC_c).
5) The total coefficient (CVC_t) of each aspect validated (clarity, pertinence, and theoretical relevance) of the collection instrument is calculated, subtracting the mean CVC_i by the mean of Pe_i. Thus, this stage demonstrates the validity of the research instrument (interview script as a whole).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

Considering the possible result of CVC of each item (CVC_c) and the instrument as a whole (CVC_t) between 0.0 and 1.00, Hernandez-Nieto (2002) considers an acceptable validity and agreement greater than 0.80, and above 0.90 are considered excellent.

The route was sent initially containing 22 items. The results of CVC_t were 0.80 (language clarity), 0.78 (item pertinence), and 0.90 (theoretical relevance). Thus, four items (which obtained CVC_c resulted lower than 0.8) were excluded from the script, and in addition, it was suggested the inclusion of six items (due to the need for fragmentation of questions); in addition, eight items were rewritten, based on the qualitative considerations of the judges.

After recasting, the interview script was redirected to judges. Thus, CVC results were: 0.82 (language clarity), 0.95 (item pertinence), and 0.95 (theoretical relevance). Following the assumptions of the Content Validity Coefficient (CVC), the interview script was considered valid for the execution of the interviews. Finally, 24 items were part of the script.

Data analysis was performed through content analysis, which is used in textual data through the organization, codification, categorization and interpretation of the collected content (Bardin, 2016).

With the support of Iramuteq software, the following analytical techniques were performed: Descending Hierarchical Classification (DHC) and Confirmatory Factor Analysis (CFA). The first technique (DHC) aims to categorize the set of information obtained through the interviews; thus, there is branching of the content into classes that integrate common aspects. The second analytical technique aims to identify the main elements identified from previously defined variables.

4. **Results**

4.1. *Performance of Structuring Organizations and Intercooperation*

As previously presented, structuring organizations are higher-grade cooperative entities that are intended to promote, represent, develop and harmonize the interests of cooperatives (Božić *et al.*, 2019; Novkovic & Golja, 2015; Ruano, 2018). It should be emphasized, however, that the Spanish model of structuring cooperativism presents important distinctions of the Brazilian model.

In Brazil, cooperatives are linked to a central structuring organization (OCB System) that acts in the promotion, defense, and develop-

ment of all segments of cooperativism in an integrated manner. The Spanish cooperative model, in turn, is structured mainly through sectoral organizations for the development of cooperativism. Thus, cooperatives are linked to structuring organizations of the segment to which they integrate. Valencian agricultural cooperatives, for example, participate in the structuring organization "*Cooperatives Agro-alimentàries Comunitat Valenciana*".

It is worth mentioning that Spanish cooperatives can join more than one structuring organization, in order to contribute to the specific demands of the cooperative; for example, one of the cooperatives investigated is part of the work segment and, specifically, the educational sector; thus, this cooperative is linked to FEVECTA *(Federación Valenciana de Empresas Cooperativas de Trabajo Asociado),* as well as UECOE (Unió *Espanyola de Cooperatives d'Ensenyament).*

This, based on the research findings, categories consisting of the structuring organizations were identified, which are presented in Table 1. In addition, the specific categories related to the role of structuring organizations in intercooperation are presented in Table 2, followed by their empirical evidence.

Table 1

Categories of actions of structuring organizations

Categories	Countries	
	Brazil	Spain
1. Cooperative representation and advocacy	●	●
2. Promotion of the cooperative model	●	●
3. Cooperative image protection	●	●
4. Technical training (courses and training)	●	●
5. Management training (courses and training)	●	●
6. Auditing accounts	●	●
7. Legal advice	●	●
8. Accounting advice	●	●
9. Information services	●	●

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

10. Advice on certifications	●	●
11. Management monitoring	●	●
12. Institutional Brokerage	●	●
13. Marketing campaigns	●	
14. Visitation programs	●	

Source: Prepared by the authors.

As expressed in Table 1, except for the categories "Marketing campaigns" and "visitation programs" all the modalities of actions of the structuring organizations were empirically identified in the two countries investigated. In addition, the category "Institutional brokerage" emerged from empirical research, as a significant performance of structuring organizations.

As a way of identifying which of these categories are specifically related to the role of structuring organizations in intercooperation, the actions of these organizations that encourage inter-cooperative relations have been analyzed.

However, the performance of structuring organizations under intercooperation is fragmented into five sub-categories. It was possible to identify the existence of categories that express actions of structuring organizations directly constituted to enable intercooperative relations, that is, institutional actions to encourage intercooperation and, moreover, actions that are performed by these organizations that enable intercooperative relations, however, their main objective is not linked to the achievement of such relations, i.e. non-institutional actions that encourage intercooperation.

Table 2 shows segments of texts extracted from interviews illustrating the composition of these categories and subcategories.

Table 2

Categories of Actions of Structuring Organizations in the Intercooperation

Categ	Subcategory	Country	Text Segment
Institutional actions to encourage intercooperation	Marketing Campaign	Brazil	An activity that they [Structuring Organization] are offering [Campaign X], you register and it's a way to show other cooperatives what your activity is.
	Institutional Brokerage	Brazil	An action that was made by joining the cooperatives X and Y was 100% mediated by [Structuring Organization], it led the process, put everyone on the table, began to talk about it and began to model what the proposal would be.
		Brazil	We're going to take it to the other cooperatives and teach the ways to do it [access to public resources], and the [Structuring Organization] will mediate, make it real; if they wouldn't do that mediation the cooperatives can't access.
		Brazil	[Structuring Organization] speaking institutionally, she speaks in name..., she speaks: Cooperative A wants to talk to Cooperative B.
		Spain	The [Structuring Organization] brings together all credit unions, all of which contribute to maintaining their activity.
		Spain	Each cooperative has access to the information of all cooperatives affiliated with the [Structuring Organization], both the activity, as the contact, location, presidency, access to the information so that they can even contact other cooperatives.
		Spain	Much of the reason this group of cooperatives was created was due to the support we received directly from the [Structuring Organization].
Non-institutional actions to encourage Intercooperation	Assembly for Representation and Cooperative Defense	Spain	It is in assembly that [the cooperative] begins to meet with the other members of the [Structuring Organization]. The assembly is the participatory event.
		Spain	It is the meetings of the assembly [of the Structuring Organization] that all are invited to participate, all affiliated cooperatives; there are relationships and exchanges of information, exchange of cards, etc.; in meetings, cooperatives share their knowledge.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

Categ	Subcategory	Country	Text Segment
Non-institutional actions to encourage Intercooperation	Assembly for Representation and Cooperative Defense	Spain	Here we have the [Structuring Organization], which is an association dedicated to education; it is a space and a moment of encounter.
		Spain	The common work, or the things that are put in common among various cooperatives, are done by the [Structuring Organization] at the level of the region in particular.
	Courses and Training	Brazil	I was able to exchange information, including during the course [of the Structuring Organization], we had the opportunity to present ourselves to the other cooperatives present, show our service there.
		Brazil	When we participate or put our employees to participate in training there in the [Structuring Organization], usually these trainings are not exclusive; these spaces of knowledge exchange are important spaces, where people get to know other leaders and have access to these people, being able to talk, get new ideas, identify good practices that are developed in other cooperatives and that can be developed in our cooperative as well.
		Brazil	The [Structuring Organization] has already invited me to give a lecture there, we will join other cooperatives. Through this talk we will begin the relationship, to see what they are wrong, and the [Structuring Organization] will be as a mediator of this.
	Visitation Programs	Brazil	The [Structuring Organization] conducted a program, made visits, went to the United States and were several cooperatives of various sectors; and it was the first time that we had such a close moment with a cooperative in the same branch and that we did not talk much, and that the problems are the same; and from this one visit came a bond of friendship and knowledge so great that it continued after the visit, without further encouraging or the participation of the [Structuring Organization].

Source: Prepared by the authors.

As presented in the previous table, the actions of structuring organizations on intercooperation are classified into five subcategories, related to institutional and non-institutional actions to encourage intercooperation.

Institutional actions are fragmented into: "commercialization campaign" and "*institutional brokerage*". Non-institutional actions, in turn, branch out into "assembly for representation and cooperative defense", "courses and training" and "visitation programs".

The first subcategories linked to institutional actions (campaign of commercialization) is a program developed in Brazil by the OCB System, called CooperaBrasil, which was created to promote business in Brazilian cooperatives and, expressly, stimulate intercooperation. It is worth noting, however, that this action, so far, is limited to encouraging the achievement of intercooperative relationships through a virtual space in which cooperatives register, as well as their portfolio of products/services, to allow access by other cooperatives. Thus, it is linked to support for the achievement of relationships related to buy and sell between cooperatives, without, therefore, promoting an objective action to enable other intercooperation actions. It was observed that the contribution of this program was not widely perceived by the cooperatives interviewed about support to provide intercooperation relations.

The second subcategory, i.e., institutional brokerage —which is the brokerage process in which an actor has the function of facilitating transactions between the different parties involved, which initially would not be linked to each other or there would be no trust in direct contact (Marsden, 1982)— relates to the performance of structuring organizations as an intermediary actor between two or more cooperatives. Thus, it is possible that these organizations, institutionally, enable the transfer of resources and knowledge between cooperatives or even hinder the performance of work together.

In relation to the subcategories of non-institutional actions that encourage intercooperation, it was observed that the services provided, which do not primarily aim at achieving intercooperative relations, such as the realization of courses, training, visits, and the assemblies for representation and cooperative defense, enable and intercooperation which are opportunistic by the participation of presidents, leaders, employees and cooperative members of different cooperatives, both in the same segment and from different sectors. It should be noted that such actions were emphasized regarding the role of structuring organizations in intercooperation.

It was observed that non-institutionally constituted actions to enable intercooperative relationships, but which enable interactions between cooperativism agents, express a greater influence on intercooperation to the detriment of institutional actions constituted for this purpose, mainly through activities that enable the integrated participation of cooperatives linked to different sectors.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

This said, it was identified that the Spanish structuring organizations exert more expressive influence to facilitate intercooperative relations through the assemblies carried out for representation and cooperative defense. Moreover, in the Brazilian context, the role of structuring organizations in stimulating intercooperation is mainly through technical and managerial courses and training.

These changes observed may be related to the distinct structure of promotion and development of cooperativism between the two countries, as previously presented. Spanish structuring organizations emphasize the representation and cooperative defense, with the direct participation of cooperatives linked to it, as can be observed in the following excerpts of interviews with Spanish structuring organizations:

> Most [Structuring Organizations] provide advice, guidance, help, updating regulations, all services related to cooperative operation. Our role is in the field of development and regulatory; to represent cooperativism and interact with the organs of the political sphere. A more representative role.

> [Structuring Organization] carries out activities and actions through programs financed by the collective administration. There are improvement programs, continuous training line for cooperatives. The most important is the level of representativeness.

Thus, the representation actions are carried out with the participation of the cooperatives in the assemblies. Therefore, the achievement of these assemblies allows interaction between the different cooperatives linked to the structuring organization.

In the Brazilian context, structuring organizations also have the function of cooperative representation, according to an excerpt from interviews:

> The [Structuring Organization] is a very political institution, representing cooperatives politically, unionized, economically, today we have been working hard on this issue of political representation.

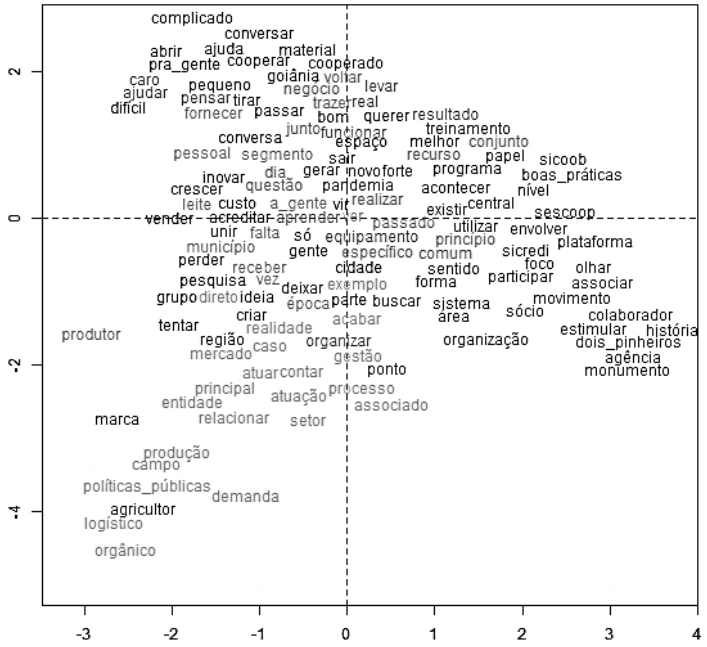
However, meetings and assemblies in which cooperatives participate are not seen as a relevant possibility of intercooperation, as shown in the following interview with the cooperative:

> About [Structuring Organization], I've been in the last meetings of the president of cooperatives, the conversation is always the same in the last 10 years: 'we have to intercooperation', we have to do it but nobody joins the group to do it, where can I enter.

In this sense, it was observed that Brazilian structuring organizations contribute, in a more expressive way, to the achievement of intercooperative relationships through the realization of courses and training, enabling the participation of managers and employees of different cooperatives and segments of cooperativism, as can be observed in the segments of interviews presented in Table 2.

4.2. *Confirmatory Factor Analysis (CFA)*

To identify the elements that influence the achievement of intercooperative relationships and, moreover, expand the analysis regarding the role of structuring organizations in facilitating such relationships, confirmatory factor analysis (CFA) was performed from the interviews conducted with the representatives of the cooperatives investigated in Brazil and Spain, as well as the integrated analysis between the two countries. The following figures illustrate these analyses.

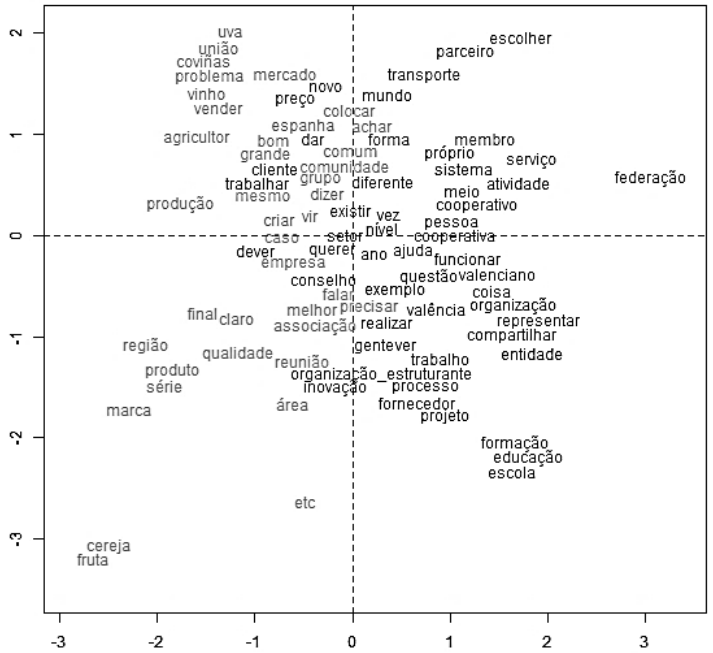


Source: Prepared by the authors.

Figure 1

CFA Coop. Brazil

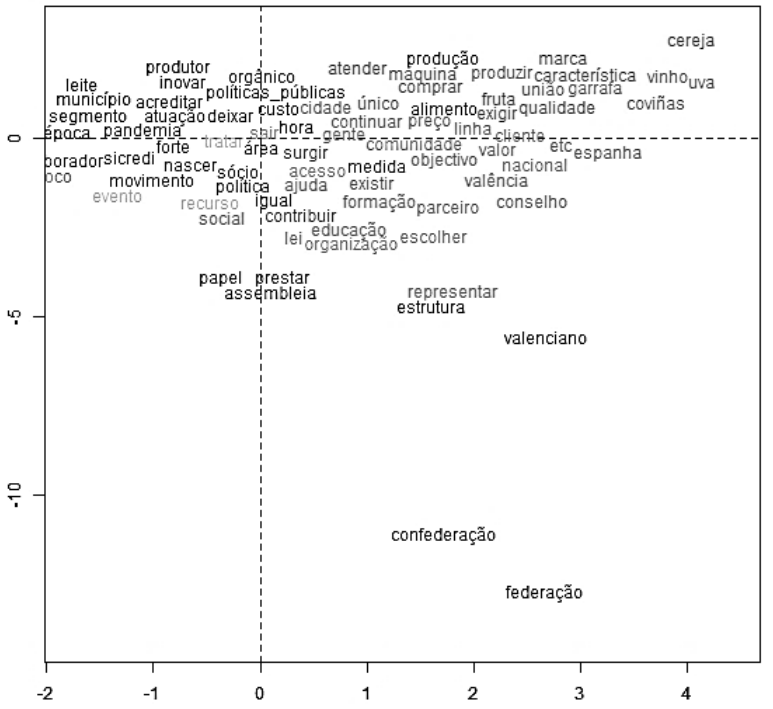
Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es



Source: Prepared by the authors.

Figure 2

CFA Coop. Spain



Source: Prepared by the authors.

Figure 3

CFA Coop. Brazil and Spain

To the left of the horizontal axis of the first two figures, business/product aspects are emphasized (e.g., provide, cost, business, brand, logistics, production, demand, product, quality), and on the left, the emphasis is on cooperative elements (e.g., central, sescoop, principle, movement, history, two pine trees, federation, cooperative, member, structuring organization).

In this sense, the aspects specified in the horizontal axis of the CFA point to the different emphasis given by cooperatives with regard to their hybrid character, which involves, as pointed out by Fauquet (1941), characteristic elements of the cooperative as a company and as an association, which are linked, respectively, to its economic function, and its function as an organization of people, therefore, the cooperative function integrates both functions.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

Although in the vertical sense, it is observed that the pattern identified in Figures 1 and 2 is maintained in the factor analysis involving the two countries (Figure 3), that is, the hybrid function of the cooperative is observed. Therefore, it is possible to check at the top of the chart the emphasis given to the function of the cooperative to the business/product (for example, segment, performance, production, brand, buy, cost, quality, price) and at the bottom cooperativist as elements (e.g., movement, assembly, social, community, council, represent, confederation, federation). In this sense, the findings corroborate Fauquet's (1941) study on the hybrid function of the cooperative (as a business and as an association of people).

On the other hand, it was identified, from the empirical findings, that some cooperatives distance themselves from their cooperative function, presenting a characteristic of mostly business.

Thus, it is inferred that cooperatives can be characterized in two distinguishing traits, which are: i) emphasis on their economic function and ii) emphasis on their cooperative function.

In order to analyze the role of structuring organizations in facilitating intercooperation relations, it was identified in the CFA that these (structuring) organizations were more expressively linked to the second characteristic, that is, to cooperatives that have greater emphasis on their function. cooperative. Therefore, its performance represents a greater influence on cooperatives that have such characteristics.

This can be explained by the inexpressiveness of relations undertaken with the organizations that work in the structure of cooperativism, expanding the links with support organizations specific to the segment to which the cooperative belongs.

It is worth mentioning that cooperatives that have a greater organizational capacity have elements that enhance the achievement of intercooperative relationships. For example, in the context of the cooperatives investigated that have the greatest organizational capacity, the achievement of relationships occurs through the history and performance of the cooperative itself, as can be observed in the following excerpt:

> We receive [visits from other cooperatives] to see the history of our cooperative and the management model. Our cooperative is very targeted in the area of innovation, it is highly regarded [and] very advanced on this agenda.

Furthermore, it was found that the segment's cooperative systems, that is, higher-level entities that have economic functions, such as cooperative unions (for example, Sicredi and Sicoob), act in facilitating in-

tercooperative relationships. Therefore, these entities can play a substitute role to the structuring organization regarding the feasibility of cooperation between cooperatives.

These cooperative systems in the segment enable formal relationships, for example, unification of services, strategic alignment, and operational articulations. These aspects can be observed in the following excerpts from interviews carried out with representatives of cooperatives:

> Organized in central directly, we already exercise a lot this issue of intercooperation, because the central is nothing more than a service centralization, so to the extent that it centralizes marketing services, accounting, controllership, in short, a series of services that are necessary to all cooperatives that are part of it, it ends up acting as a cost reducer, all this ends up being a collective action between these singulars.
>
> The relationship with other cooperatives takes place in several dimensions, the first of which is directly related to the cooperatives themselves that operate within the same system that is System x, then through a central at the first moment that we articulate, combine, study, analyze, deliberates on various matters related to the operational and strategic aspects of the cooperative.

Moreover, these cooperative systems enable formal relationships that influence the performance of other cooperatives, as pointed out in the following excerpts:

> It is very easy for us to exchange figures, because we consider ourselves co-sisters. Although there are many cooperatives from the same plant and even from other plants orbiting, sometimes in the same physical space, we don't, definitely not, look directly at ourselves as competitors, we are partners, we are co-sisters. If someone finds it interesting and if they want to use the same platform, feel free, it's available.

> This [technological tool] worked so well that even this tool, which is not systemic, is now starting to be used by other cooperatives in the system.

In this sense, cooperatives that do not have their own elements that enable the achievement of intercooperative relations (such as, for example, relevant reputation in terms of management/innovation, or do not integrate national systems of the cooperative segment), the need for action and intermediary actors, such as structuring organizations, is expanded.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

It is worth emphasizing that even though some segments of cooperativism present, more broadly, a greater development of their organizational capacity (such as, for example, cooperatives in the credit and health segments), and in addition, other sectors are seen as lacking significant capacities. management (for example, work and transport segment), it is not possible to say that the achievement of inter-cooperative relationships and the role of structuring organizations are specifically linked to certain segments; this is due to the fact that cooperatives (from both sectors) present higher or lower levels of development of their organizational capacity.

Therefore, these influences are related to the emphasis given by the cooperative, in a specific way, to the economic function or its cooperative function, as well as to its organizational capacity, regardless of the segment to which the cooperative belongs.

When relating the subcategories presented in Table 2 with the quadrants of the CFA, it is highlighted that the first and fifth subcategories (Commercialization Campaign and Visitation Programs) are more expressively linked to cooperatives that emphasize their cooperative function. . Therefore, it is understood that institutional marketing campaigns and visitation programs developed by structuring organizations have a greater effect on cooperatives that emphasize their cooperative role.

5. **Discussion**

From the results of the research, it is observed that structuring organizations can enable intercooperation through their activities deliberately constituted for this purpose, but more expressively, through services provided that have different primary objectives (e.g., visitation campaigns, courses and training, meetings and cooperative defense assemblies) and that enable interactions between representatives of cooperatives.

Thus, from the actions of structuring organizations, cooperatives can develop relationships to achieve integrated actions, as well as these organizations can act as intermediaries so that cooperatives are linked to other cooperative actors of 1st and/or 2nd degree.

This occurs considering that these structuring organizations can act as intermediaries between two or more cooperatives not directly related; this situation was investigated by Burt (1992), with emphasis on the so-called structural holes, which refer to the lack of direct relationship between two actors, therefore, there is a need for a third actor to enable the connection of the unrelated parties directly.

It is worth noting, however, that it was observed that this influence of structuring organizations in the viability of intercooperative relationships is maximized in cooperatives that emphasize their hybrid function and not exclusively their economic function.

Thus, the influence of hybrid function can be explained from the studies by Puusa *et al.* (2013) and Zamagni and Zamagni (2010),which point out that an expressiveness of cooperatives have presented characteristics increasingly similar to traditional forms of enterprise, to the detriment of the original cooperative principles and thus have distanced themselves from their identity.

It is emphasized that cooperatives present hybrid identity and characteristic (Foreman & Whetten, 2002; Leite, 1982; Sartorelli, *et al.*, 2019), both in the management structure and in the socioeconomic objectives, which can influence the achievement of intercooperative actions, since, as Foreman & Whetten (2002) points out,organizations with hybrid identity (as is the case of cooperative organizations), many members will identify with the different characteristics of this identity and thus may incur competing and opposing objectives.

In this sense, there may be a deadlock on the part of the members of the cooperatives regarding their dual nature, since, as explained by Puusa *et al.* (2013) , although members demand financial returns and the delivery of goods and services necessary for their operations, there are also among the purposes of cooperativism the achievement of social and non-economic objectives, characteristics that are elements that do not coexist in a trivial way.

Thus, these different classes of objectives have consequences in the organizational aspects of cooperatives. This is because, according to Zamagni and Zamagni (2010), when there is an excessive predominance in business or social aspects, there is an economic decline and marginalization of cooperative status and, thus, whenever one of these aspects is depressed to the detriment of the other the cooperative loses its identity.

Thus, this duality, which distinguishes cooperatives from other business organizations (Puusa *et al.*, 2013), influences the performance of structuring organizations, since these organizations act in the promotion, development and harm of cooperative interests (Božić *et al.*, 2019; Novkovic & Golja, 2015; Ruano, 2018). Thus, cooperatives with emphasis on their economic function will tend to link, more expressively, to entities that work in sectoral or business development, being linked secondarily to cooperative organizations.

Moreover, the influence of structuring organizations on intercooperation is minimized in the context of cooperatives with more widely

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

developed organizational capacities, since, in this circumstance, intercooperation derives, in an expressive way, from the historical organizational structure, and/or social capital developed over the years by the cooperative.

Aspects that can be more clearly observed in the example of one of the cooperatives investigated, in which the role of facilitating intercooperative relations is widely exercised by the national systems of the credit segment, and also by the consolidation of an important reputation (since it is the first credit cooperative in Latin America, as well as, a certain notoriety was built with regard to the management and innovation), which enables the interest of other cooperatives in linking to them. This was observed by Davis and Bialoskorski Neto (2010) when they pointed out that the members of the cooperative council and elected representatives react in a way that is oppressive to historical facts.

Therefore, these unique historical conditions relate to the theoretical approach "*Path Dependence*" (Arthur, 1994; Arthur, Ermoliev, & Kaniovski, 1987), suggesting that the specific and unique trajectory traveled by the cooperative will be complexly replicated by other organizations, since it will not be possible to access them without the necessary trajectory to be undertaken; therefore, it is a specific condition that facilitates intercooperative relationships and, as pointed out by *resource-based view theorists* (Barney, 1991; Dierickx & Cool, 1989), provides an opportunity to sustain an advantageous competitive position.

It is worth noting that reputation exerts an expressive influence on the achievement of cooperative relationships, primarily because of the possibility of an actor benefiting from his partner's reputation (Lavie, 2006; Saxton, 1997), through the credibility generated by this relationship, or even by the possibility of obtaining indirect trust from other actors that the partner has relevant knowledge and/or skills (Nahapiet & Ghoshal, 1998); finally, by minimizing possible opportunistic or inappropriate behavior, since these actions, as Granovetter (1985) and Putnam (2006) points out , may generate collective sanctions that, in turn, may reflect on their credibility. Therefore, reputation is framed as a relevant informal governance mechanism, reducing transaction costs and encouraging cooperative relationships (Dyer & Singh, 1998; Yu *et al.*, 2006).

Therefore, in the absence of such elements of organizational capacity (own national cooperative systems, and significant reputation with regard to history, management, innovation, etc.), the influence of structuring organizations on the achievement of intercooperation relations is expanded.

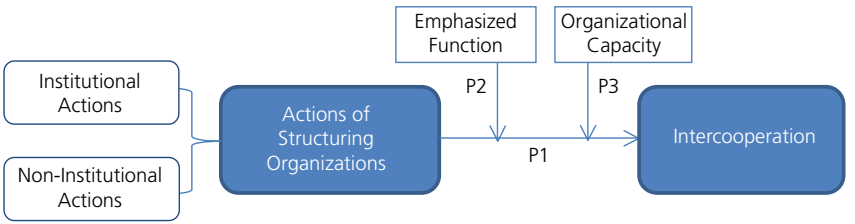
In this way, the following propositions are presented:

Proposition 1: Structuring organizations exert influence over intercooperation (with institutional and non-institutional actions).

Proposition 2: The influence of structuring organizations on intercooperation is moderated by the emphasized function (hybrid or economic).

Proposition 3: The influence of structuring organizations on intercooperation is moderated by the organizational capacity of the cooperative.

Figure 4 illustrates the theoretical model developed from the propositions.



Source: Prepared by the authors.

Figure 4

Proposed Theoretical Model

Based on the proposed model, itis highlighted that the role of structuring organizations is significantly relevant to the achievement intercooperative relations, through institutional and non-institutional actions to encourage intercooperation, favoring the expansion of such relationships through the mediation performed between the actors that are not directly connected.

It is noteworthy, however, that the moderating effects exerted by the emphasized function (economic or cooperative) and the organizational capacity in the influence of structuring organizations on intercooperation occurs due to the fact that cooperatives that have a broad professionalization and an expressive institutional development (such as participation in relevant national cooperative systems of the segment, broad reputation with regard to management, etc.) have greater capacity to develop other intercooperative relationships and, therefore,

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

a lower requirement of the actions of structuring organizations to facilitate these relationships.

6. **Conclusion**

One of the main roles that structuring organizations can play is to act as intermediaries with cooperatives with less institutional development.

Thus, the present study sheds light on the principle of cooperation between cooperatives and the role of structuring organizations, thus enabling an advance in the literature on interorganizational relations, strategy, and cooperative management, providing a valuable contribution to both academic contexts. Furthermore, the study provides a greater practical understanding of the aspects that influence intercooperation.

The study has as limitation the fact that the investigation takes itself specifically in four segments of cooperativism, as well as involving two countries.

It is suggested, therefore, that the theoretical model presented in the present study be tested in contexts of other segments of cooperativism, as well as through quantitative methods; in addition, from the objective of the present study, a comparative research involving other countries is done.

References

ALVES, Wiliam, Paula Ferreira, y Madalena Araújo. 2019. "Mining Co-operatives: A Model to Establish a Network for Sustainability". *Journal of Co-operative Organization and Management* 7 (1): 51-63.

ARRUDA, Adans Gustavo de Souza, Ana Cristina de Faria, Maria do Carmo Romeiro, y Fernando Cesar Fernandes. 2017. "Hybrid Governance Structures in Networks of Brazilian and Canadian Credit Cooperatives from the Perspective of Transaction Cost Theory". *Revista de Administração da UFSM* 10 (6): 1101-1121.

ARTHUR, W. Brian. 1994. *Increasing Returns and Path Dependence in the Economy*. Ann Arbor: University of Michigan Press.

ARTHUR, W. Brian, Yuri M. Ermoliev, y Yuri M. Kaniovski. 1987. "Path-Dependent Processes and the Emergence of Macro-Structure". *European Journal of Operational Research* 30 (3): 294-303.

BALESTRIN, Alsones, y Jorge Verschoore. 2016. *Redes de cooperação empresarial: Estratégias de gestão na nova economia*. 2.ª ed. Porto Alegre: Bookman.

BARDIN, Laurence. 2016. *Análise de conteúdo*. 3.ª ed. São Paulo: Edições 70.

BARNEY, Jay B. 1991. "Firm Resources and Sustained Competitive Advantage". *Journal of Management* 17 (1): 99-120.
BIRCHALL, Johnston. 2011. "A 'Member-Owned Business' Approach to the Classification of Co-operatives and Mutuals". *Journal of Co-operative Studies* 44 (2): 4-15.
BOŽIĆ, Jelena, Ivan Šprajc, y Aleksandar Srbljinović. 2019. "Croatian Co-operatives' Story of Revival: Overcoming External Obstacles". *Journal of Co-operative Organization and Management* 7 (2): 1-10.
BRUMMER, Visnja, Carsten Herbes, y Nicole Gericke. 2017. "Conflict Handling in Renewable Energy Cooperatives (RECs): Organizational Effects and Member Well-Being". *Annals of Public and Cooperative Economics* 88 (2): 179-202.
BURT, Ronald S. 1992. *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
CAPALONGA, Gladis, Carlos Alberto Diehl, y Fabiano Arnaldo de Mamann Zanini. 2014. "Estratégias percebidas sob el foco da teoría de posicionamento estratégico, visão basada em recursos, missão estratégica e tipología organizacional". *Brazilian Business Review* 11 (3): 29-55.
COLEMAN, James S. 1990. "Social Capital". En *Foundations of Social Theory*, 300-322. Cambridge: Harvard University Press.
CONTO, Michele de, y Paulo Roberto Londero. 2018. "Economic Participation of Members: The Legal and Accounting Treatment of Social Capital in Brazilian Legislation". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 53: 157-171.
DAVIS, Peter, y Sigismundo Bialoskorski Neto. 2010. "Governance and Management of Social Capital in Cooperatives: A Value-Based Approach". *ESAC Solidarity Economy and Cooperative Action* 5 (1): 1-24.
DIERICKX, Ingemar, y Karel Cool. 1989. "Asset Stock Accumulation and Sustainability of Competitive Advantage". *Management Science* 35 (12): 1504-1511.
DYER, Jeffrey H., y Harbir Singh. 1998. "The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage". *The Academy of Management Review* 23 (4): 660-679.
FAUQUET, Georges. 1941. "The Co-operative Sector: An Essay on Man's Place in Co-operative Institutions and Their Place in Economic Life". *Annals of Public and Cooperative Economics* 17 (2): 342-369.
FOREMAN, Peter, y David A. Whetten. 2002. "Members' Identification with Multiple-Identity Organizations". *Organization Science* 13 (6): 618-635.
GRANOVETTER, Mark. 1985. "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* 91 (3): 481-510.
HERNÁNDEZ-NIETO, Rafael. 2002. *Contributions to Statistical Analysis*. Mérida: Universidad de los Andes.
KALE, Prashant, Jeffrey H. Dyer, y Harbir Singh. 2002. "Alliance Capability, Stock Market Response, and Long-Term Alliance Success: The Role of the Alliance Function". *Strategic Management Journal* 23 (8): 747-767.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

KLEANTHOUS, Antigoni, Rob A. Paton, y Fiona M. Wilson. 2019. "Credit Unions, Co-operatives, Sustainability and Accountability in a Time of Change: A Case Study of Credit Unions in Cyprus". *International Journal of Social Economics* 46 (2): 309-323. https://doi.org/10.1108/IJSE-06-2017-0231.

LAVIE, Dovev. 2006. "The Competitive Advantage of Interconnected Firms: An Extension of the Resource-Based View". *Academy of Management Review* 31 (3): 638-658.

LEITE, Joaquin Silva. 1982. *Cooperação e intercooperação*. Lisboa: Livros Horizonte.

LORANGE, Peter, y Johan Roos. 1996. *Alianças estratégicas: Formação, implementação e evolução*. São Paulo: Atlas.

MARSDEN, Peter V. 1982. "Brokerage Behavior in Restricted Exchange Networks". En *Social Structure and Network Analysis*, editado por Peter V. Marsden y Lin Nan. Thousand Oaks: SAGE Publications.

MARTINS, Daniela Maria, Ana Cristina de Faria, Luiz Carlos Prearo, y Adans Gustavo de Souza Arruda. 2017. "The Level of Influence of Trust, Commitment, Cooperation, and Power in the Interorganizational Relationships of Brazilian Credit Cooperatives". *RAUSP Management Journal* 52 (1): 47-58. https://doi.org/10.1016/j.rausp.2016.09.003.

MEIRA, Deolinda, Ana Maria Bandeira, y Patricia Ávida. 2018. "Literacy in the Cooperative Sector Evaluated Through the Reserve for Cooperative Education and Training". *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 94: 61-89. https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.94.12733.

MWITA, Kelvin M. 2019. "Implementation of the Fifth Co-operative Principle (Education, Training & Information) in Tanzania Savings and Credit Co-operative Societies (SACCOS): Experience from Moshi Rural Teachers' SACCOS and Wazalendo SACCOS". *Indian Journal of Commerce & Management Studies* 10 (3): 16-23.

NAHAPIET, Janine, y Sumantra Ghoshal. 1998. "Social Capital, Intellectual Capital, and the Organizational Advantage". *The Academy of Management Review* 23 (2): 242-266.

NELSON, Torsten, Teresa Nelson, Benjamin Huybrechts, Frédéric Dufays, Nicole O'Shea, y Giorgio Trasciani. 2016. "Emergent Identity Formation and the Co-operative: Theory Building in Relation to Alternative Organizational Forms". *Entrepreneurship & Regional Development* 28 (3-4): 286-309.

NOVKOVIC, Sonja, y Tripo Golja. 2015. "Cooperatives and Civil Society: Potential for Local Cooperative Development in Croatia". *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity* 4 (1): 153-169.

OCZKOWSKI, Edward, Branka Krivokapic-Skoko, y Keri Plummer. 2013. "The Meaning, Importance and Practice of the Co-operative Principles: Qualitative Evidence from the Australian Co-operative Sector". *Journal of Co-operative Organization and Management* 1 (2): 54-63. https://doi.org/10.1016/j.jcom.2013.10.006.

PÖNKÄ, Ville. 2019. "The Legal Nature of Cooperative Membership". *Journal of Entrepreneurial and Organizational Diversity* 7 (2): 39-61. https://doi.org/10.5947/jeod.2018.009.

PUTNAM, Robert. 2006. *Comunidade e democracia: A experiência da Itália moderna*. 5.ª ed. Rio de Janeiro: FGV.

PUUSA, Anu, Kaisa Monkkonen, y Aino Varis. 2013. "Mission Lost? Dilemmatic Dual Nature of Co-operatives". *Journal of Co-operative Organization and Management* 1 (1): 6-14. https://doi.org/10.1016/j.jcom.2013.06.002.

RING, Peter Smith, y Andrew H. Van de Ven. 1992. "Structuring Cooperative Relationships Between Organizations". *Strategic Management Journal* 13 (7): 483-498.

—. 1994. "Developmental Processes of Cooperative Interorganizational Relationships". *Academy of Management Review* 19 (1): 90-118. https://doi.org/10.5465/AMR.1994.9410122009.

RIVERA, Mark T., Sara B. Soderstrom, y Brian Uzzi. 2010. "Dynamics of Dyads in Social Networks: Assortative, Relational, and Proximity Mechanisms". *Annual Review of Sociology* 36 (1): 91-115.

SÁNCHEZ PACHÓN, Luis Alberto. 2015. "Modalidades de integración y colaboración de las cooperativas en Castilla y León y perspectivas de desarrollo". *Revista Jurídica de Castilla y León*, n.º 36: 1-41.

SÁNCHEZ-RUANO, Antonio José. 2018. "La intercooperación representativa en España: Evolución y expansión". *REVESCO, Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 126: 133-153. https://doi.org/10.5209/REVE.59768.

SARTORELLI, Amanda, João Armando Dessimon Machado, y Lucir Reinaldo Silva. 2019. "Transações e estruturas de governança em organizações cooperativas na atividade leiteira do território Cantuquiriguaçu". *Grifos* 28 (46): 9-31.

SAXTON, Todd. 1997. "The Effects of Partner and Relationship Characteristics on Alliance Outcomes". *Academy of Management Journal* 40 (2): 443-461. https://doi.org/10.2307/256890.

SCHREIBER, Dusan, Ursulina Terezinha Ermel, Jose Antonio Valle Antunes Junior, y Alexandre Zeni. 2016. "Analysis of Innovation and Its Environmental Impacts on the Chemical Industry". *Brazilian Administration Review* 13 (1): 56-75.

TAK, Sarah. 2017. "Cooperative Membership and Community Engagement: Findings from a Latin American Survey". *Sociological Forum* 32 (3): 566-586. https://doi.org/10.1111/socf.12349.

TREMBLAY, Eric, Afton Hupper, y Timothy M. Waring. 2019. "Co-operatives Exhibit Greater Behavioral Cooperation Than Comparable Businesses: Experimental Evidence". *Journal of Co-operative Organization and Management* 7 (2): 100092.

VO, Stephanie. 2016. "Concern for Community: A Case Study of Cooperatives in Costa Rica". *Journal of Community Practice* 24 (1): 56-76. https://doi.org/10.1080/10705422.2015.1127304.

WAGEMANS, Daan, Christian Scholl, y Michiel Vasseur. 2019. "Facilitating the Energy Transition: The Governance Role of Local Renewable Energy Cooperatives". *Energies* 12 (21): 4171. https://doi.org/10.3390/en12214171.

WALKER, Gordon, Bruce Kogut, y Weijian Shan. 1997. "Social Capital, Structural Holes and the Formation of an Industry Network". *Organization Science* 8 (2): 109-125. https://doi.org/10.1016/b978-0-7506-7222-1.50013-1.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 165-193
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3471 • https://www.baidc.deusto.es

WORLD COOPERATIVE MONITOR. 2019. *Exploring the Cooperative Economy: 2019 Report*. Euricse / International Cooperative Alliance.

YACOB, Yusrina, Jamaliah Said, Rosli Mohamad, y Hiram Ting. 2018. "The Relationships Between Member Participation, Trust, Behavioural Loyalty, and the Moderating Effect of Ethnicity: An Explanatory Study of Value Co-creation Among Cooperative Members in Sarawak". *International Journal of Business and Society* 19 (2): 505-522.

YU, Chwo-Ming Joseph, Tain-Jy Liao, y Zong-De Lin. 2006. "Formal Governance Mechanisms, Relational Governance Mechanisms, and Transaction-Specific Investments in Supplier-Manufacturer Relationships". *Industrial Marketing Management* 35 (2): 128-139. https://doi.org/10.1016/j.indmarman.2005.01.004.

ZAMAGNI, Stefano, y Vera Zamagni. 2010. *Cooperative Enterprise: Facing the Challenge of Globalization*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

Cooperativas y responsabilidad social empresarial: convergencia entre principios empresariales y valores sociales

(Cooperatives and corporate social responsibility: convergence between business principles and social values)

María del Pino Domínguez Cabrera[1]
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria (España)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416

Recibido: 08.12.2025
Aceptado: 01.08.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: Introducción. 1. Fundamentos de la RSE: perspectivas moral, económica y socia. 2. El elemento subjetivo de la responsabilidad social corporativa. 3. La implantación de la RSE en el ámbito cooperativo. 4. Aproximación jurisprudencial a la responsabilidad social corporativa. Conclusiones. Bibliografía.

Summary: Introduction. 1. Foundations of CSR: Moral, Economic and Social Perspectives. 2. The Subjective Elements of Corporate Social Responsibility. 3. Implementation of CSR in the Cooperative Sector. 4. Jurisprudential Approach to Corporate Social Responsibility. Conclusions. References.

Resumen: Este artículo tiene como objetivo analizar la configuración jurídica de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y su aplicación en el ámbito de las sociedades cooperativas, poniendo de relieve la convergencia entre los principios cooperativos y los valores que sustentan la RSE. Para ello, se desarrolla una revisión normativa, doctrinal y jurisprudencial que permite identificar los elementos subjetivos implicados y su relación con el marco jurídico mercantil, complementada con referencias a iniciativas internacionales. Los resultados evidencian que la RSE constituye un componente estructural del modelo cooperativo, reforzado por avances legislativos como la Ley 3/2022, de Economía Social de Canarias, que incorpora por primera vez una definición normativa vinculada a sostenibilidad e igualdad. Se concluye que las cooperativas, por su naturaleza y valores, son entidades idóneas para integrar la RSE como estrategia de gestión responsable y sostenible, consolidándose como referencia para otros modelos empresariales.

[1] Directora de la Cátedra Universitaria de Economía Social de Gran Canaria (ULPGC–Cabildo de Gran Canaria) y miembro de CIRIEC-España. Email: mariadelpino.dominguez@ulpgc.es

Palabras clave: Responsabilidad Social Empresarial; Sociedades cooperativas; Derecho Mercantil; Economía social; Sostenibilidad; Normativa autonómica.

Abstract: This article aims to examine the legal framework of Corporate Social Responsibility (CSR) and its implementation within cooperative societies, highlighting the convergence between cooperative principles and CSR values. The study is based on a normative, doctrinal, and case-law review that identifies the subjective elements involved and their connection to commercial law, complemented by references to international initiatives. Findings reveal that CSR is a structural component of the cooperative model, strengthened by legislative developments such as Law 3/2022 on Social Economy in the Canary Islands, which introduces the first statutory definition linked to sustainability and equality. It concludes that cooperatives, due to their nature and values, are particularly suited to adopt CSR as a strategy for responsible and sustainable management, positioning themselves as a benchmark for other business models.

Keywords: Corporate Social Responsibility; Cooperative societies; Commercial Law; Social economy; Sustainability; Regional legislation.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

Introducción

En las últimas décadas, las organizaciones empresariales han experimentado una profunda transformación en su papel dentro de la sociedad. La concepción tradicional, centrada exclusivamente en la obtención de beneficios económicos, ha evolucionado hacia un modelo más amplio que incorpora la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) como elemento esencial de la gestión corporativa. Este cambio responde a una creciente demanda social de prácticas empresariales éticas, sostenibles y transparentes, que reconozcan el impacto de la actividad económica sobre el entorno, los trabajadores, los consumidores y otros grupos de interés.

La RSE se ha consolidado como un modelo de gestión que integra consideraciones sociales, medioambientales y éticas en la toma de decisiones empresariales, más allá del mero cumplimiento normativo. En este contexto, las sociedades cooperativas, por su naturaleza jurídica y principios fundacionales, se presentan como entidades especialmente proclives a la incorporación de la RSE, no solo como estrategia voluntaria, sino como parte intrínseca de su identidad. Este rasgo diferencial convierte a las cooperativas en referentes para otras formas empresariales, al demostrar que es posible compatibilizar la viabilidad económica con el compromiso social y medioambiental.

En este contexto, resulta relevante destacar que la Ley 3/2022, de Economía Social de Canarias, es pionera al incorporar por primera vez en España una definición normativa de Responsabilidad Social Empresarial, recogida en su artículo 13 y en una disposición adicional que la vincula expresamente con la sostenibilidad y la igualdad. Esta referencia normativa refuerza la importancia del análisis jurídico de la RSE en el ámbito cooperativo, especialmente en entornos donde la legislación autonómica impulsa su integración como principio estructural.

El objetivo de este trabajo es analizar la configuración jurídica de la RSE y su aplicación en el ámbito cooperativo, poniendo de relieve la convergencia entre los principios cooperativos y los valores que sustentan la RSE. Para ello, se realiza una revisión normativa, doctrinal y jurisprudencial, con especial atención al Derecho Mercantil español y a la normativa europea, complementada con referencias a iniciativas internacionales como el Pacto Mundial de Naciones Unidas. Esta aproximación permite comprender cómo la RSE se articula en el marco jurídico y cómo se integra en la práctica empresarial cooperativa.

La relevancia del estudio radica en la necesidad de avanzar hacia modelos empresariales más responsables, donde la sostenibilidad y el compromiso social no sean una opción, sino una exigencia estructural.

En un entorno global marcado por la interdependencia económica y la presión social por la transparencia, las cooperativas ofrecen un modelo que conjuga eficiencia económica con valores éticos, contribuyendo al desarrollo sostenible y a la cohesión social.

El trabajo se estructura en cuatro apartados que permiten abordar el objeto de estudio de manera ordenada y coherente. En primer lugar, se presenta la introducción y la contextualización del concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE), situando su evolución y relevancia en el marco jurídico y económico actual. A continuación, se analiza el elemento subjetivo de la RSE, identificando los actores implicados y su papel en la configuración de esta responsabilidad. El tercer apartado se centra en la implantación de la RSE en el ámbito cooperativo, destacando la convergencia entre los principios cooperativos y los valores que sustentan la RSE. Finalmente, se ofrece una aproximación jurisprudencial que permite comprender su alcance práctico, cerrando con las conclusiones derivadas del estudio.

Finalmente, el presente estudio se desarrolla desde una perspectiva jurídico-doctrinal, apoyándose en el análisis sistemático de la normativa mercantil española y autonómica, complementada con referencias al Derecho europeo e iniciativas internacionales como el Pacto Mundial de Naciones Unidas. Se han utilizado fuentes primarias y secundarias, incluyendo legislación vigente, doctrina especializada y jurisprudencia relevante, con el objetivo de delimitar el alcance normativo y práctico de la Responsabilidad Social Empresarial en el ámbito cooperativo. La selección de resoluciones judiciales se ha efectuado atendiendo a su pertinencia para ilustrar la vinculación entre buenas prácticas y responsabilidad social, priorizando aquellas dictadas por el Tribunal Supremo, Audiencias Provinciales y Tribunales Superiores de Justicia, así como pronunciamientos del Tribunal de Justicia de la Unión Europea. Este enfoque permite garantizar la solidez del análisis y la coherencia entre los fundamentos teóricos y las conclusiones alcanzadas.

1. **Fundamentos de la RSE: perspectivas moral, económica y social**

Los argumentos a favor de la RSE encuentran su fundamento en consideraciones de naturaleza (i) moral (ii) económica y (iii) social, permitiendo efectuar las siguientes reflexiones;

(i) desde un punto de vista *moral,* el rol de las organizaciones empresariales es de tal importancia, que su actuación como ente con personalidad jurídica propia no atiende a los beneficios económicos en sentido estricto, puesto que se considera sin

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

justificación la realización de políticas económicas tendentes a abaratar costes de producción con la correspondiente contratación o subcontratación de servicios o productos elaborados por personas e incluso menores en condiciones de explotación, deforestando, contaminando, imponiendo reglas de juego al comercio internacional que pretendan tratos de favor para unos pocos,

(ii) desde un punto de vista *económico*, permite partir de la consideración de la RSE como buena para sus propios intereses a la vez que lo es para toda la sociedad, las empresas cuentan con un capital social y humano al que hay que prestar atención para poder obtener el máximo retorno a los recursos utilizados con una visión de largo plazo —activos intangibles— que constituyen la reputación externa y la cultura interna de la empresa. Luego, visto desde esta órbita no sería necesario regular ni introducir mecanismos que obliguen a las empresas a comportarse respetuosamente, en tanto en cuanto, se van a ver recompensadas por ello, y por lo tanto, adoptarán dichas medidas estratégicas. Esto ha permitido que muchas empresas hayan asumido compromisos públicos, adhiriéndose a pactos, asumiendo principios relativos a derechos humanos, laborales y medioambientales, y que por añadidura están empezando a comunicar los resultados de las políticas, procedimientos y resultados de su estrategia RSE[2]. Igualmente, esto ha llevado a la evidencia de que una gestión no ética de las empresas ha generado la extinción social de las mismas. Además, el buen gobierno corporativo supone que a través de la puesta de los medios adecuados se salvaguarde los intereses de los inversores y propietarios de las compañías, quienes no sólo van a exigir resultados financieros a corto plazo, sino una buena gestión de su dinero con criterios de responsabilidad social y visión a largo plazo.

(iii) desde un punto de vista *social* se establece la dicotomía entre la (1) *voluntariedad* de la RSE, que tiene su origen en la práctica anglosajona, y el necesario *marco regulador* de la RSE, que

[2] Análisis económicos realizados por diversos autores han revelado que los buenos resultados sociales y medioambientales benefician a la cuenta de resultados, aumentando el valor económico de la empresa. Simpson, W. G., & Kohers, T. (2002). The link between corporate social and financial performance: Evidence from the banking industry. *Journal of Business Ethics*, 35(2), 97-109. Wood, D. J. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of Management Review*, 16(4), 691-718.

viene impulsado básicamente por países del entorno europeo, entre ellos, Francia y Holanda. La (1*) voluntariedad* parte de la máxima de considerar que gestionando los impactos sociales y medioambientales una empresa mejorará su gestión de riesgos y obtendrá mejores resultados, pues es el mercado el que presionará para que así sea, recompensando a los buenos y castigará a los malos. Por su parte el (2) necesario *marco regulador* tiene su fundamento en el bien común, que genera la consideración de que el Estado no puede prescindir de toda función y responsabilidad en cuanto al impacto de la empresa sobre los bienes, pues se debe proteger a la sociedad.

El tratamiento de que la RSE quede configurada como un asunto el cual debe ser asumida voluntariamente por las empresas debe dar paso a su consideración desde la óptica de una intervención pública, en tanto en cuanto, temas relacionados con la RSE no son sólo de carácter privado, sino que afectan al ámbito de lo público, tales como la educación, la investigación, la protección de los derechos humanos, entre otros.

Como consecuencia de lo anteriormente reseñado, en el ámbito de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) y como punto de referencia, se desarrolla el *Pacto Mundial de Naciones Unidas* configurada como una iniciativa voluntaria, en la cual las empresas se comprometen a incluir entre sus estrategias y operaciones los diez principios universalmente[3] aceptados en cuatro áreas temáticas: *de-*

[3] Estos diez *Principios del Pacto Mundial* toman su fundamento en Declaraciones y Convenciones Universales. Inicialmente sólo se contaba con nueve principios: dos sobre derechos humanos basados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos; cuatro laborales, inspirados en la Declaración de la OIT sobre Principios fundamentales; y Derechos Laborales, tres sobre medio ambiente tomando como referencia la Declaración de Río sobre Medio Ambiente y Desarrollo. Fue a mediados de 2004 cuando se refuerzan los nueve principios ya existentes con uno décimo de lucha contra la corrupción, basándose en la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción. Los *Principios* son los siguientes: 1.— Las empresas deben apoyar y respetar la protección de los derechos humanos fundamentales, reconocidos internacionalmente, dentro de su ámbito de influencia (la empresas tratan la cuestión de los derechos humanos a raíz del necesario (a) cumplimiento del derecho nacional e internacional garantizándose que sus actividades se llevan a cabo de acuerdo con la legalidad vigente en el país en el que desarrollan su actividad, (b) con la promoción de los principios de derecho todas las empresas que operan fuera de sus países de origen pueden aprovechar su presencia en ellos para incentivar el respeto a los principios de derecho y respecto a los derechos humanos, (c) con el acercamiento a las preocupaciones de los consumidores mediante el acceso a la información global lo que permite que los consumidores estén cada vez más informados sobre el origen de los productos que consumen y sobre las condicio-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

rechos humanos, estándares laborales, medio ambiente y anti-corrupción; con el fin de potenciar la cimentación de la legitimación social de los negocios y los mercados. Desde el punto de vista organizativo está formado por el Consejo de administración del Pacto Mundial el cual es nombrado y presidido por el secretario general de Naciones Unidas.

Este trabajo tiene como objetivo analizar la configuración jurídica de la RSE, sus elementos subjetivos y su aplicación en el ámbito cooperativo, con especial atención a la normativa mercantil española y a la jurisprudencia relevante. Asimismo, se pretende demostrar que los principios cooperativos guardan una estrecha relación con los valores que sustentan la RSE, lo que convierte a las cooperativas en modelos de referencia para otras formas empresariales. La investigación se apoya en fuentes doctrinales, normativas y jurisprudenciales, y se enmarca en el estudio del Derecho Mercantil, con una perspectiva interdisciplinar que incorpora elementos de economía social y ética empresarial. La relevancia del tema radica en la necesidad de avanzar hacia modelos empresariales más responsables, en los que la sostenibilidad y el compromiso social no sean una opción, sino una exigencia estructural.

2. **El elemento subjetivo de la RSE**

Es de resaltar, como a nivel internacional, desde hace unas décadas, se ha iniciado el estudio y elaboración de una teoría que permita la deli-

---

nes en que éstos se fabrican., (d) con la gestión de la cadena de suministros que exige el conocimiento de las responsabilidades relativas a los derechos humanos en toda la cadena productiva, (e) con el incremento de la productividad del trabajador y permanencia a través de un trato digno de los éstos con una retribución justa y equitativa, (f) con la mejora de las relaciones en el seno de la sociedad local,, (g) con la inclusión de los derechos humanos en la política y cultura empresariales. 2.— Las empresas deben asegurarse de que sus empresas no son cómplices en la vulneración de los derechos humanos. 3.— Las empresas deben apoyar la libertad de asociación y el reconocimiento efectivo del derecho a la negociación colectiva. 4.— Las empresas deben apoyar la eliminación de toda forma de trabajo forzoso o realizado bajo coacción 5.— Las empresas deben apoyar la erradicación del trabajo infantil. 6.— Las empresas deben apoyar la abolición de las prácticas de discriminación en el empleo y la ocupación. 7.— Las empresas deberán mantener un enfoque preventivo que favorezca el medio ambiente. 8.— Las empresas deben fomentar las iniciativas que promuevan una mayor responsabilidad ambiental 9.— Las empresas deben favorecer el desarrollo y la difusión de las tecnologías respetuosas con el medio ambiente. 10.— Las empresas deben trabajar contra la corrupción en todas sus formas, incluidas extorsión y soborno. United Nations Global Compact. (2004). The ten principles of the UN Global Compact. Retrieved from http://www.pactomundial.org/

mitación de la incipiente RSE[4], también es cierto que en nuestro país las contribuciones en esta materia no son muchas, pese a que, parece que determinadas actitudes empresariales están siendo más proclives a aplicarla en su respectivo ámbito comercial. Dicho lo cual, resulta oportuno configurar los elementos subjetivos que participan en su demarcación, prestando para ello, especial atención, a nuestra normativa interna.

Si la adopción de criterios de RSE en la gestión empresarial exige aplicar medidas que afectan a los sistemas de gestión en los ámbitos económicos, sociales y medioambientales, así como, la transparencia informativa respecto de los resultados alcanzados en tales ámbitos y el escrutinio externo de los mismos, dichas organizaciones ejercen su *responsabilidad social* cuando prestan atención a las expectativas que sobre su comportamiento tienen los diferentes *grupos de interés* (v.gr. empleados, socios, consumidores, comunidades locales, medioambiente, socios, proveedores,...), con el propósito final de favorecer el desarrollo social y ambientalmente sostenible y económicamente viable.

Luego, y en atención al ámbito del derecho mercantil, esos *grupos de interés* están integrados por personas físicas y/o jurídicas, públicas y/o privadas, que, en sus relaciones directas o indirectas con ese empresario, *ad intra* y *ad extra*, resultan afectados con carácter beneficioso o perjudicial.

Es por ello, que los sujetos que integran este vínculo directo de actuación aparecen delimitados (a) *ad extra;* por (i) el empresario como sujeto activo de la actividad económica afectante, (ii) los consumidores, (iii) otros empresarios como sujetos pasivos de la actividad económica a ellos afectantes, (iv) las administraciones públicas con carácter general en su parcela de actuación tanto activa como pasiva y (b) *ad intra;* por (i*)* el empresario como sujeto activo de la actividad económica afectante, (ii) por su socios y (iii) sus trabajadores.

Como tratamiento inicial, y dentro de ámbito específico (a) *ad extra*, el concepto de empresario[5] no aparece expresamente regulado en

[4] Para un análisis del perfil jurídico de la RSE, el interesante y profundo trabajo del profesor EMBID IRUJO, J-M (2004): Perfil jurídico de la responsabilidad social corporativa, *Revista valenciana de economía y hacienda*, (12), 51-76.

[5] Para el estudio del concepto de empresario se ha tenido en cuenta la doctrina existente al respecto, teniendo en cuenta, que toda ella no es unánime en cuanto al significado del término. Rojo, A. (2009). El empresario. En A. Menéndez (Dir.), Lecciones de Derecho Mercantil (7.ª ed., pp. 41-192). Navarra.. Paz-Ares, C. (2009). Derecho de sociedades. En A. Menéndez (Dir.), Lecciones de Derecho Mercantil (7.ª ed., pp. 287-326). Navarra. García de Enterría, J. (2009). La sociedad anónima: principios fundamentales. En A. Menéndez (Dir.), Lecciones de Derecho Mercantil (7.ª ed.). Navarra. Broseta Pont, M., & Martínez Sanz, F. (2009). Manual de Derecho Mercantil (16.ª ed., Vol. I). Madrid.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

nuestro Código de comercio[6] (en adelante Cc), puesto que únicamente se detalla los sujetos mercantiles y la definición de comerciante[7], que hoy por hoy, no se corresponde con toda la actividad mercantil, ya que hace referencia a un único sector de esa actividad. De hecho, la moderna legislación mercantil presta especial atención al concepto legal de empresario, que se puede deducir del análisis de la normativa en vigor, apreciando que el mismo se manifiesta como derivación del concepto económico el cual identifica al empresario con «la persona que directamente y por sí misma coordina y dirige diferentes factores de la producción, interponiéndose entre ellos para ajustar el proceso productivo a un plan o programa determinado»[8]. La figura del empresario además puede quedar clasificada en (i) *persona física o natural* y (ii) *persona jurídica*.

(i) la *persona física*[9] debe cumplir con los requisitos legalmente establecidos para la adquisición válida de dicha condición[10], teniendo siempre la consideración de *empresario privado*. Por su parte, estos *empresarios personas físicas, privadas* pueden ser (1) *comerciales, industriales y de servicios* por razón de la actividad a la que se dediquen. Además, y pese a que en nuestra legislación mercantil el estatuto jurídico del empresario tiene carácter unitario, también es cierto, que a efectos contables ésta deba acomodarse a la actividad empresarial desarrollada, por ello, en atención a las dimensiones de la empresa se hace alusión a (2) *pequeños y grandes empresarios*. Así, atendiendo al ejercicio directo o interpuesto de la actividad empresarial se habla de un empresario (3) *aparente o interpuesto*. En el caso del *empresario aparente* éste ejercita en nombre propio la actividad constitutiva de empresa y el *empresario interpuesto u oculto* lo que hace es proporcionarle a aquél los medios económicos necesarios para el ejercicio de dicha actividad, dirigiendo la empresa y haciendo suyos los beneficios obtenidos como consecuencia del desarrollo de dicha actividad económica, luego esta situación toma relevancia jurídica cuando dicho em-

---

[6] Código de Comercio de 1885.

[7] Establece el artículo 1 Cc, lo siguiente: «Son comerciantes para los efectos de este Código:

1.— Los que, teniendo capacidad legal para ejercer el comercio, se dedican a él habitualmente.

2.— Las Compañías mercantiles o industriales que se constituyeren con arreglo a este Código».

[8] Rojo, Á. (2009). El empresario. En A. Menéndez (Dir.), Lecciones de Derecho Mercantil (7.ª ed., p. 42). Navarra.

[9] los artículos 1.1.º y 14 Cc.

[10] los artículos 4 Cc en relación con los artículos 35 y 38 Constitución.

presario aparente se encuentra en una situación de insolvencia, pues los terceros que han contratado con éste pueden tener dificultades para ver satisfechas las obligaciones contraídas, «el riesgo de la empresa no es soportado por el empresario real y efectivo, sino que se hace gravitar sobre los acreedores»[11].

(ii) la *persona jurídica*[12] donde el empresario es la sociedad y no las personas físicas o jurídicas que forman parte de ella, ni tan siquiera sus administradores. Este empresario, igualmente, ha debido cumplir los trámites legalmente establecidos para que se le otorgue la personalidad jurídica y, por lo tanto, haber adquirido la consideración de sujeto de derecho. Por su parte, el empresario social puede ser (a) *público o privado*, en relación con la titularidad de las participaciones sociales o acciones en que está dividido su capital social. Además, en atención a la actividad a la que se dedique ese empresario se habla de (b) *comerciales, industriales y de servicios*. Con relación a la forma social elegida para su constitución; (c) sociedad colectiva[13], comanditaria simple[14], comanditaria por acciones, sociedad anónima, de responsabilidad limitada[15] y de base mutualista[16]. Si se atiende al tipo de contabilidad que está obligado a llevar el empresario social; (d) *pequeño, mediano y gran empresario*. Por su parte, si la actividad empresarial es ejercida indirectamente por persona interpuesta, (e) *empresario aparente y empresario oculto*. La referencia a la falta de cumplimiento de los requisitos para la constitución social permite delimitar (f) *empresario social en*

---

[11] Rojo, A. (2009). El empresario. En A. Menéndez (Dir.), Lecciones de Derecho Mercantil (7.ª ed., p. 51). Navarra.

[12] los artículos 1. 2.º, 127, 148.I Cc.

[13] el artículo 125 Cc.

[14] los artículos 145 y ss Cc.

[15] Real Decreto Legislativo 1/2010, de 2 de julio, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades de Capital (en adelante LSC).

[16] Estas sociedades tienen como características comunes; (i) el ejercicio y desarrollo de la empresa social persigue la satisfacción común de las necesidades de los socios, (ii) por ello, tienen un capital variable, lo que comporta la posibilidad de entrada y salida de ellas, sin tener que efectuar la operación jurídica consistente en la modificación estatutaria y (iii) sus socios tienen reconocidos una posición jurídica especial dentro de la estructura social. Por su parte, son sociedades de base mutualista las siguientes; Las sociedades cooperativas (Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas), las sociedades mutuas de seguros (Real Decreto Legislativo 6/2004, de 29 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de ordenación y supervisión de los seguros privados), las sociedades de garantía recíproca (Ley 1/1994, de 11 de marzo, sobre Régimen Jurídico de las Sociedades de Garantía Recíproca) y las sociedades laborales y participadas (Ley 44/2015, de 14 de octubre, de Sociedades Laborales y Participadas). Vergez, M. (2009). Las sociedades de base mutualista. En A. Menéndez (Dir.), *Lecciones de Derecho Mercantil* (7.ª ed., pp. 555–568). Navarra.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

formación[17]*, el empresario social irregular*[18] *y sociedades de hecho*[19]*.* En virtud, de la ausencia absoluta de personalidad jurídica; (g) *los entes sin personalidad jurídica* (v. gr. comunidad de propietarios) *y las masas patrimoniales separadas (*v. gr. comunidad de bienes). Además, atendiendo al vínculo establecido *ad extra* entre empresas agrupadas la doctrina[20] diferencia entre; (h) *uniones consorciales y grupos de sociedades*.

---

[17] En este supuesto se hace alusión a una sociedad de objeto mercantil —en los supuestos de sociedad anónima, limitada y comanditaria por acciones— formalizada su constitución en escritura pública pero que aún no ha sido inscrita en el Registro Mercantil, pero con voluntad de hacerlo (arts. 36-38 LSC).

[18] En este supuesto se hace referencia a una sociedad de objeto mercantil —en los supuestos de sociedad anónima, limitada y comanditaria por acciones— cuya constitución social se ha formalizado mediante escritura pública, pero con voluntad de que no sea inscrita en el Registro Mercantil o en aquellos casos en los que, tras haber transcurrido un año desde el otorgamiento de la escritura no se ha solicitado su inscripción (arts. 39 y 40 LSC). Díaz Moreno, A. (2009). Las sociedades mercantiles. En G. J. Jiménez Sánchez (Coord.), *Lecciones de Derecho Mercantil* (13.ª ed., pp. 149-163). Madrid.

[19] Se hace referencia a aquellas sociedades —*doctrina de las sociedades de hecho*— que pese a estar afectadas de un vicio de nulidad o anulabilidad, han venido actuando en el tráfico y por lo tanto relacionándose con terceros, requiriéndose de un tratamiento específico consistente en considerar *la sociedad válida* hasta el momento en que es anulada o declarada nula por los tribunales y en los casos en los que se procede a liquidar la sociedad de acuerdo con las normas aplicables al tipo defectuosamente o viciosamente constituido. La finalidad es la de garantizar la posición de los terceros que contrataron con la sociedad. Embid Irujo, J. M. (2008). Un paso adelante y varios atrás: sobre las vicisitudes recientes del concepto legislativo del grupo en el ordenamiento español. *Revista de Derecho de Sociedades*, (30), 9-30.

[20] El fenómeno de unión de los empresarios ha sido regulado de forma muy general por medio de la defensa de la competencia (Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia) el artículo 38 de la Constitución por medio del reconocimiento de la libertad de empresa en el marco de una economía de mercado y la garantía y protección de la misma por los poderes públicos, de acuerdo con las exigencias de la economía en general y, en su caso, de la planificación, ha hecho necesario que ante la existencia de una competencia efectiva entre las empresas como uno de los elementos definitorios de la economía de mercado, disciplina la actuación de las empresas y reasigna los recursos productivos en favor de los operadores o las técnicas más eficientes. La creciente importancia de la defensa de la competencia es un instrumento de primer orden utilizado para promover la productividad de los factores y la competitividad general de la economía. Como consecuencia de ello, resulta preciso disponer de un sistema que, sin intervenir de forma innecesaria en la libre toma de decisiones empresariales, permita contar con los instrumentos adecuados para garantizar el buen funcionamiento de los procesos del mercado. Con carácter general, y sin dar una definición «cerrada de las formas de vinculación empresarial» las uniones de empresas vienen caracterizadas por estar formadas por un conjunto de empresarios que con el mantenimiento de su independencia jurídica, quedan sometidos a una dirección unitaria con el fin de satisfacer sus fines económicos. Paz-Ares, C. (2009). Uniones de empresas y grupos de sociedades. En A. Menéndez (Dir.), Lecciones de Derecho Mercantil (7.ª ed., pp. 569-589).

En relación con las (h) *uniones consorciales* las empresas agrupadas persiguen básicamente, el desarrollo de sus propias actividades a través de *la cooperación común* (v.gr. abaratar costes de explotación), sin que suponga la unificación de sus políticas empresariales. Estas uniones tienen su manifestación jurídica, fundamentalmente por medio de; *la agrupación de interés económico*[21] y *la unión temporal de empresas*[22].

La referencia a (h) *los grupos de sociedades*[23] supone partir de su existencia cuando una sociedad ostente o pueda ostentar, directa o indirectamente, el control de otra u otras, presumiéndose que existe control cuando una sociedad, que se calificará como dominante, se encuentre en relación con otra sociedad, que se calificará como dependiente, en atención a la concurrencia de unas situaciones que hacen referencia a derechos de naturaleza político funcional a favor de la sociedad dominante[24].

Navarra. Madrid Parra, A. (2009). Uniones y agrupaciones de empresarios. Los grupos de sociedades. En G. J. Jiménez Sánchez (Coord.), Lecciones de Derecho Mercantil (13.ª ed., pp. 309-322). Madrid.

[21] Los artículos 2 y 3 de la Ley 12/1991, de 29 de abril, de Agrupaciones de Interés Económico, señala que la finalidad de esta es *facilitar el desarrollo o mejorar los resultados de la actividad de sus socios*, cuyo objeto queda limitado exclusivamente a una actividad económica auxiliar de la que desarrollen sus socios.

[22] El artículo séptimo de Ley 18/1982, de 26 de mayo, sobre Régimen Fiscal de Agrupaciones y Uniones Temporales de Empresas y de las Sociedades de Desarrollo Industrial Regional, establece que dicha unión cumple con el sistema de colaboración entre empresarios por tiempo cierto, determinado o indeterminado para el desarrollo o ejecución de una obra, servicio o suministro, eso sí, no tiene personalidad jurídica propia.

[23] el artículo 42.1 Cc.

[24] La doctrina señala como la regulación de *grupo* contenida en el Cc no presta atención al criterio de *dirección unitaria efectiva* como característica delimitadora del tipo, haciéndose hincapié en la relación de *dominio o control*, frente a otros textos legales (art. 78 de la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, art. 7 Ley 15/2007, de 3 de julio, de Defensa de la Competencia) que por el contrario la noción de grupo en ellos contenidos parten de la consideración de *dirección unitaria*. Paz-Ares, C. (2009). Uniones de empresas y grupos de sociedades. En A. Menéndez (Dir.), *Lecciones de Derecho Mercantil* (7.ª ed., pp. 569-589). Navarra.. Por su parte, señala el profesor Embid que «(…) el grupo no se constituye u organiza para contemplar impávidamente la evolución del mercado y de la realidad económica, sino para actuar —entiéndase, en la realidad empresarial— como conjunto unitario de acuerdo con su especial ordenación y articulación interna. La mera tenencia o disfrute de participaciones en el capital de otra u otras sociedades, aunque sea de dominio, no genera una especial necesidad de tratamiento normativo, ni manifiesta en el mercado un designio de actividad empresarial conjunta. Sólo desde esta perspectiva de actividad conjunta —de intensidad, claro está, variable, según el grupo de que se trate— que se hace perceptible y posible mediante la unidad de decisión puede entenderse el relieve que nuestra figura llega a alcanzar en sectores jurídicos tan significativos como el Derecho de la competencia o el Derecho concursal». Embid Irujo, J. M. (2008). Un paso adelante y varios atrás: sobre

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

Por su parte, si desde el ámbito de actuación estricta *ad intra* del empresario social se decide desarrollar, dentro su objeto, actividades económico-sociales específicas, con autonomía de gestión, patrimonio separado y cuentas de explotación diferenciada, se hace alusión a (i) *las secciones*[25].

A *contrario sensu*, no podrán adquirir la condición de empresario aquellos que no cumplan con los requisitos delimitadores del tipo, además, de los que el legislador mercantil ha querido excluir *expresamente* y que hacen referencia; (a) a *los agricultores y los ganaderos*[26] cuando su actividad está directamente ligada al fundo, sin transfor-

---

las vicisitudes recientes del concepto legislativo del grupo en el ordenamiento español. *Revista de Derecho de Sociedades*, (30), 9-30., además al mismo autor Embid Irujo, J. M. (2009). Los grupos de sociedades en el código unificado de gobierno corporativo. *Revista de Derecho del Mercado de Valores*, (5), 9-22, así mismo, con carácter general Embid Irujo, J. M. (2003). *Introducción al derecho de los grupos de sociedades*. Granada. Por su parte, Sánchez Álvarez, M. M. (1998). Grupos de sociedades y responsabilidad de los administradores. *Revista de Derecho Mercantil*, (227), 117-154.También resulta clarificador prestar atención a las conclusiones establecidas por y el mismo autor Sánchez Álvarez, M. M. (2004). Grupo de empresas y el concurso de acreedores. En L. Fernández de la Gándara & M. M. Sánchez Álvarez (Coords*.), Comentarios a la Ley Concursal* (pp. 737-770). Madrid.

[25] Expresamente aparecen reguladas en la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, en su artículo 5, que señala: «1. Los Estatutos de la cooperativa podrán prever y regular la constitución y funcionamiento de secciones, que desarrollen, dentro del objeto social, actividades económico-sociales específicas con autonomía de gestión, patrimonio separado y cuentas de explotación diferenciadas, sin perjuicio de la contabilidad general de la cooperativa. La representación y gestión de la sección corresponderá, en todo caso, al Consejo Rector de la Cooperativa

2. Del cumplimiento de las obligaciones derivadas de la actividad de la sección responden, en primer lugar, las aportaciones hechas o prometidas y las garantías presentadas por los socios integrados en la sección, sin perjuicio de la responsabilidad patrimonial universal de la cooperativa, de Salvo disposición estatutaria en contra, la distribución excedente será diferenciada.

3. La Asamblea General de la cooperativa podrá acordar la suspensión de los acuerdos de la Asamblea de socios de una sección, que considere contrarios a la ley, a los estatutos o al interés general de la cooperativa.

4. Las cooperativas de cualquier clase excepto las de crédito, podrán tener, si sus Estatutos lo prevén, una sección de crédito, sin personalidad jurídica independiente de la cooperativa de la que forma parte, limitando sus operaciones activas y pasivas a la propia cooperativa y a sus socios, sin perjuicio de poder rentabilizar sus excesos de tesorería a través de entidades financieras El volumen de las operaciones activas de la sección de crédito en ningún caso podrá superar el 50 % de los recursos propios de la cooperativa.

5. Las cooperativas que dispongan de alguna sección estarán obligadas a auditar sus cuentas anuales».

[26] Señala el artículo 326 Cc, lo siguiente: «No se reputarán mercantiles:

1 las compras de efectos destinados al consumo del comprador o de las personas por cuyo encargo se adquieren.

mación o comercialización de productos agrícolas y ganaderos y (b) a *los artesanos*[27] cuya actividad de producción, transformación y reparación de bienes o prestación de servicios «se realiza mediante un proceso en el que la intervención personal constituye un factor predominante, obteniéndose un resultado final individualizado que no se acomoda a la producción industrial, totalmente mecanizada o en grandes series»[28].

Por su parte, en lo atinente a los (iii) *consumidores*, como integrantes del presupuesto subjetivo de esta relación surgida a raíz del reconocimiento del RSE, el concepto que se establezca del mismo permitirá su encaje y sometimiento a este ámbito jurídico.

La política legislativa de protección del consumidor tiene su punto de origen en la economía de contratación de masas y en su consideración de la existencia de éste como parte débil cuyos derechos deben ser protegidos particularmente. Nuestra Constitución, ha consagrado como Principio General la obligación de los poderes públicos de garantizar la defensa de los consumidores, cuya manifestación comunitaria parte de una ingente normativa proteccionista, absolutamente convencida de que dicha fórmula permitirá el desarrollo comunitario.

Tanto en el ámbito legislativo comunitario como en el ámbito legislativo interno no se ha configurado un concepto unívoco del término consumidor. De hecho, hay tantos conceptos de consumidor como ámbitos de protección se pretenden delimitar. En todo caso y en lo que afecta a la legislación española, atenderemos a la norma de mayor aplicación; Texto Refundido de la Ley General para la defensa de los consumidores y usuarios[29] (en adelante TRLGDCU) a través de la cual se pretende, aproximar la legislación nacional en materia de protección de los consumidores y usuarios a la legislación comunitaria y también en

---

2 las ventas que hicieren los propietarios y los labradores o ganaderos de los frutos o productos de sus cosechas o ganado, o de las especies en que se les paguen las rentas.

3 las ventas que de los objetos construidos o fabricados por los artesanos hicieren éstos en sus talleres.

4 la reventa que haga cualquier persona no comerciante del resto de los acopios que hizo para su consumo».

[27] el artículo 326.3.º Cc.

[28] Rojo, A. (2009). El empresario. En A. Menéndez (Dir.), Lecciones de Derecho Mercantil (7.ª ed., p. 50). Navarra.

[29] Real Decreto Legislativo 1/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios y otras leyes complementarias.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

la terminología utilizada[30]. El concepto de consumidor[31] allí recogido, mantiene las peculiaridades de nuestro ordenamiento jurídico en relación con las personas jurídicas en tanto en cuanto, se entiende consumidor a la persona física o jurídica que actúa en un ámbito ajeno a una actividad empresarial o profesional, lo que significa que su intervención debe quedar circunscrita a las relaciones de consumo con fines privados, contratando bienes y servicios como destinatario final, sin incorporarlos, ni directa, ni indirectamente, en procesos de producción, comercialización o prestación a terceros[32]. Es por ello, que partimos de la consideración de un consumidor que adquiere energía, bienes o servicios con el objetivo de darle un fin doméstico, ajeno a toda actividad profesional que permita su reincorporación al mercado económico.

El concepto amplio de consumidor recogido en el TRLGDCU comprende la exigencia de los siguientes requisitos tanto expresa o implícitamente:

1.º) Toda persona tanto física como jurídica.
2.º) La finalidad perseguida con la adquisición, disfrute o utilización del bien o servicio debe ser el de consumo extraeconómico[33].

---

[30] La determinación de quién debe ser considerado como consumidor o usuario, y por lo tanto beneficiario de la protección legal, plantea dificultades que surgen porque no se aplica la protección legal de manera expresa a los consumidores y usuarios, aunque la norma tenga evidentemente esa finalidad. La definición recogida en el TRLGDCU no rige para la aplicación de todas las normas dirigidas a proteger a todos los consumidores, obsérvese que el ámbito de aplicación subjetivo de las normas de protección de los consumidores varía según la finalidad de cada Ley. Hay leyes que se remiten específicamente a la noción de la TRLGDCU, y en otros casos, la noción no coincide. Así, la Ley 7/1998, de 13 de abril, sobre condiciones generales de la contratación, se declara también en el Preámbulo que «de conformidad con la Directiva traspuesta, el consumidor protegido será no sólo el destinatario final de los bienes y servicios objeto del contrato, sino cualquier persona que actúe con un propósito ajeno a su actividad profesional». En todo caso, ciertamente y por razones de seguridad jurídica, sería recomendable mantener la misma noción de consumidor y usuario que aparece en la Ley de defensa del consumidor. Consejo Económico y Social. (1999). *Los derechos del consumidor y la transparencia del mercado*. Informe aprobado en sesión plenaria del 17 de febrero de 1999.

[31] Como regula el artículo 3 TRLGDCU; «A efectos de esta norma y sin perjuicio de lo dispuesto expresamente en sus libros tercero y cuarto, son consumidores o usuarios las personas físicas o jurídicas que actúan en un ámbito ajeno a una actividad empresarial o profesional».

[32] Apartado III de la Exposición de Motivos de TRLGDCU.

[33] La profesora Álvarez Vega identifica el concepto de consumidor con persona no jurídica que no es comerciante. Álvarez Vega, I. (2008). El concurso del consumidor en España. En J. Tomillo Urbina & J. Álvarez Rubio (Coords.), *El futuro de la protección jurídica de los consumidores* (pp. 329-330). Navarra. El hecho de que por consumidor se pueda entender tanto a las personas físicas como a las jurídicas, se ha cuestionado por

3.º) En particular y en lo que afecta a la persona jurídica, como destinatario final e interpretado a *sensu contrario*, no podrá realizar con el servicio o bien adquirido ninguna actividad de producción, comercialización o transformación. Como consecuencia de lo anterior, implícitamente se configura la necesaria falta de ánimo de reventa y finalidad lucrativa del sujeto que adquiere.

Por su parte, esta RSE afecta a (iv) *otros empresarios* como sujetos pasivos de la actividad económica entendidos a éstos tanto en su consideración de (i) empresario persona física como (ii) empresario persona jurídica. Ciertamente, en este ámbito de actuación de las relaciones comerciales, *estictu sensus*, éstos aparecen protegidos por la normativa específica y atinente al objeto y marco relativo a las operaciones desarrolladas. Sucede que la RSE, en atención a su objetivo, debe ser entendida como un *plus de actuación*, y por ello, como la asunción de principios de naturaleza vinculante y obligatoria, en el marco de la correspondiente actividad de referencia, además de ser referente de la capacidad de autorregulación entendido como mecanismo que permite dotarse de sus propias normas y, de quedar sometido, incluso a reglas emanadas por otras entidades empresariales[34].

---

la doctrina, que ha pedido la adecuación a las directivas comunitarias, cuyo concepto es reservado a las personas físicas. Bercovitz Rodríguez-Cano. (2007). *Apuntes de derecho mercantil*. Navarra. Otras autoras, tras la entrada en vigor del nuevo TRLGDCU señalan que la consideración de consumidores a las personas jurídicas sólo podrá referirse a entes asociativos —excluyendo a las asociaciones de empresarios o profesionales— excluyendo por ello a los tipos sociales cuya mercantilidad viene determinada por su forma —S.A. y S.R.L., aunque desarrollen una actividad sin ánimo de lucro—. En este sentido, Carrasco Perera. (2008). Texto refundido de la Ley general para la defensa de consumidores y usuarios. Aranzadi Civil, (5). Ámbito de aplicación y alcance de la refundición)», *Aranzadi Civil*, 5/2008. Cavanillas Múgica. (2008). El Real Decreto Legislativo 1/2007 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley general para la defensa de consumidores y usuarios. *Aranzadi Civil*, (1).

[34] Esta capacidad de autorregulación es importante, por su influencia sobre el funcionamiento del Mercado y el Derecho de la Competencia, Tato Plaza, A. (2002). Los códigos de conducta ante el Derecho de Defensa de la Competencia. *Anuario de la Competencia*, 389-398. Por su parte, en el ámbito de la autorregulación publicitaria, el amplio estudio realizado por De la Cuesta Rute, J. M., & Núñez Rodríguez, E. (2007). Sobre la autorregulación de la publicidad y la competencia mercantil. *Comunicaciones en Propiedad Industrial y Derecho de la Competencia*, 95-128 y los también realizados por De la Cuesta Rute, J. M. (2005). Un límite al poder autorregulador de la publicidad derivado del Derecho de la Competencia. *Revista de Derecho Mercantil*, (256), 675-695 y De la Cuesta Rute, J. M. (2005). Un límite al poder autorregulador de Autocontrol de la Publicidad. *Cuadernos de Derecho y Comercio*, (43), 11-36.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

En el ámbito de actuación de las (v) *administraciones públicas*, tanto en su aspecto activo y pasivo, ha llevado a la exigencia de un mayor grado de responsabilidad de estas, impulsándose, no hace mucho en nuestro país, la idea de la necesidad de prestar especial atención a la RSE.

La *administración pública*[35] puede ser considerada, en cuanto a su concepto, fundamentalmente, desde dos puntos de vista; (i) subjetivo como conjunto de órganos y (ii) objetivo como una actividad. En atención con la doctrina preponderante prestando atención a una concepción formal del objeto de esta rama del ordenamiento jurídico, la administración pública consiste en un complejo orgánico y una serie de entes —los entes públicos menores— encuadrado en el poder ejecutivo. Estos órganos y entes realizan funciones legislativas, jurisdiccionales y ejecutivas, constituyendo la administración pública en sentido objetivo. Luego a *sensu contrario*, no puede hablarse de una función administrativa desarrollada por los órganos legislativos o jurisdiccionales. Y, dentro del poder ejecutivo se comprende también el Gobierno, por lo que no puede establecerse una igualdad entre aquél y la administración pública.

Lo verdaderamente novedoso de la inclusión de la *administración pública* como elemento subjetivo en su *vertiente activa y pasiva* de la RSE es el de reconocerle su labor de mediador en cuanto a fomentar la implementación de las medidas que garanticen la RSE, y además, el de ser, por sí, una organización de referencia en lo que su actuación interno y externo supone, por lo tanto, el exigírsele el mismo grado de responsabilidad que al resto de los sujetos implicados.

Dicho esto, y dentro de la consideración (i) subjetiva de la administración pública, se reconoce este carácter a (1) las sociedades mercantiles estatales, (2) las sociedades mercantiles autonómicas o locales creadas o participadas por las entidades que integran la organización territorial del Estado y sus correspondientes organismos públicos y (3) las personas jurídico-privadas con capital o patrimonio perteneciente o derivado de administraciones públicas.

A su vez, los sujetos integrantes de la RSE (b) *ad intra;* (i*)* el *empresario* como sujeto activo de la actividad económica afectante, (ii) *sus socios* y (iii) sus *trabajadores*.

---

[35] Para un estudio en profundidad del concepto de administración pública Entrena Cuesta, R. (1960). El concepto de administración pública en la doctrina y el derecho positivo españoles. *Revista de Administración Pública,* (32), 55-74. También del mismo autor Entrena Cuesta, R. (1985). El concepto de administración pública en el Proyecto de Ley orgánica del Poder Judicial. En *Estudios sobre el proyecto de ley orgánica del poder judicial* (pp. 93-112).

En este sentido, y a los efectos de la relación *ad intra* tienen la consideración de (i) empresarios todas las personas, físicas o jurídicas, o comunidades de bienes[36] que reciban la prestación de servicios de los trabajadores, así como de las personas contratadas para ser cedidas a empresas usuarias por empresas de trabajo temporal legalmente constituidas[37].

En relación con los (ii) socios de una empresa persona jurídica, se parte de la consideración de que con la actitud activa de estos y proclive la implantación de la RSE permiten que sea asumida los principios de transparencia, característicos de dicha responsabilidad[38]. En todo caso, con carácter general, estamos haciendo referencia a un socio (a) *persona física* y/o (b) *persona jurídica*, que tal y como se establece legalmente, el reconocimiento de la personalidad jurídica[39] al empresario social supone otorgarle una personalidad distinta a la de los socios que la integran, siendo éste titular de derechos y obligaciones propios, además de poseer la consideración de empresario, con la asignación de un nombre, domicilio y nacionalidad, sin olvidar que es titular de un patrimonio propio con el que da respuesta a las obligaciones asumidas en cuanto sujeto social.

Y, finalmente, en relación específica y afectante a (iii) *los trabajadores*[40] en sus relaciones internas con la empresa, la RSE se convierte en vehículo impulsor de medidas que aseguran la estabilidad en el funcionamiento, y en última instancia, económico de esa organización de la que forman parte, y que se manifiesta en el hecho de que cualquier medida socialmente responsable, debe ser adoptada y puesta en práctica en el marco de un proceso de diálogo con los representantes de

---

[36] Las masas patrimoniales separadas.

[37] el artículo 2 del Real Decreto Legislativo 1/1995, de 24 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores.

[38] Para un estudio en este sentido Valor Martínez, C., & Palomo Zurdo, R. J. (2005). El activismo de los socios como catalizador de la responsabilidad social de la empresa: aplicación a las organizaciones de participación. *CIRIEC-Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, (50), 167-190. En este análisis sus autores destacan como «el activismo de los socios o accionistas ha servido para que la empresa asuma los principios de transparencia y de responsabilidad social».

[39] el artículo 116.2 Cc.

[40] Calvo Gallego, F. J. (2009). *Códigos éticos y derechos de los trabajadores. Una aproximación a la práctica en las empresas españolas.* Albacete. Baylos Grau, A., & Merino Segovia, A. (2008). Códigos de conducta negociados. En F. Valdés Dal-Ré (Dir.) & J. Lahera Forteza (Coord.), Manual jurídico de negociación colectiva (pp. 1021-1049). Madrid. Goerlich Peset, J. M.ª. (2007). Los acuerdos de empresa. En I. Albiol Montesinos, Convenios colectivos y acuerdos de empresa en el Derecho español del Trabajo (p. 328). Valencia.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

los trabajadores[41]. Con carácter general, la legislación laboral delimita el concepto de trabajador a aquellos que voluntariamente presten sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección de otra persona, física o jurídica, denominada empleador o empresario.

Como consecuencia de lo anteriormente señalado, los sujetos que integran este vínculo directo de actuación aparecen delimitados (a) *ad extra*; por (i) *el empresario* como sujeto activo de la actividad económica afectante, diferenciando entre el (i) empresario natural y (ii) empresario jurídico. Dentro de la consideración de (i) empresario natural, se distingue; los (1) *comerciales, industriales y de servicios*, (2) *pequeños medianos y grandes empresarios*, (3) *aparente o interpuesto*. En lo referente al (ii) empresario social la clasificación permite diferenciar entre; (1) *público o privado*, (2) *comerciales, industriales y de servicios* (3) *sociedad colectiva, comanditaria simple, comanditaria por acciones, sociedad anónima, de responsabilidad limitada y de base mutualista*, (4) *pequeño, mediano y gran empresario*, (5) *empresario aparente y empresario oculto*, (6) *empresario social en formación, el empresario social irregular y sociedades de hecho,* (7) *los entes sin personalidad jurídica y las masas patrimoniales separadas*, (8) *uniones consorciales (la agrupación de interés económico y la unión temporal de empresas), grupos de sociedades y las secciones*. Por su parte, (iii) los consumidores, (iv) otros empresarios como sujetos pasivos de la actividad económica a ellos afectantes, (v) las administraciones públicas con carácter general en su parcela de actuación tanto activa como pasiva, esto permite su inclusión a (1) *las sociedades mercantiles estatales*, (2) *las sociedades mercantiles autonómicas o locales creadas o participadas por las entidades que integran la organización territorial del Estado y sus correspondientes organismos públicos* y (3) *las personas jurídico-privadas con capital o patrimonio perteneciente o derivado de administraciones públicas.* Por su parte, y referido al mecanismo de relación (b) *ad intra*; se hace alusión a (i) el empresario como sujeto activo de la actividad económica afectante, a (ii) sus socios, tanto (a) *persona física* y/o (b) *persona jurídica* y (iii) sus trabajadores.

[41] Baz Tejedor, J. A. (2007). Responsabilidad social empresarial y participación de los trabajadores. En *Gobierno de la empresa y participación de los trabajadores y nuevas formas institucionales* (pp. 86-196). Madrid: Asociación Española de Derecho del Trabajo y Seguridad Social.

3. **La implantación de la RSE en el ámbito cooperativo**

Las sociedades cooperativas son figuras empresariales que se acomodan a los planteamientos de la RSE, tanto por los valores[42] como por los principios que caracterizan el funcionamiento de estas, ciertamente, la cooperativa es generadora en sí misma de confianza por su carácter social y responsable, y éste es un rasgo cada vez más apreciado por los consumidores a la hora de adoptar su decisión de compra. El concepto de RSE que se ha ido difundiendo ampliamente entre las empresas capitalistas en los últimos años, las cuales han adoptado de manera voluntaria, códigos de conducta que tienen efectos positivos sobre el bienestar de la sociedad, de igual forma, las empresas de economía social incluyen expresamente[43] dentro de sus principios cooperativos la responsabilidad social y actúan en beneficio tanto de sus asociados como de su comunidad (preocupaciones sociales, ambientales y éticas que revierten en una mejora directa de la actividad empresarial en sentido estricto, alcanzando una mayor satisfacción tanto a nivel interno —empleados, trabajadores y/o socios— como externo (proveedores, clientes, instituciones, etc).

Hemos de resaltar la Comunicación de la Comisión Europea (2002)[44] que indicaba que «Las cooperativas y otras empresas de tipo mutualista y asociativo tienen una larga tradición en combinar viabilidad económica y responsabilidad social gracias al diálogo entre las partes interesadas y a la gestión participativa, y pueden servir de referencia a otras organizaciones». Reconociéndose expresamente la menor dificultad de implantación de la RSE en atención, además, a que el cooperativismo en sí, es una actividad empresarial que no termina en la rentabilidad, sino en el bienestar de las personas y de las familias que la integran y dependen de ella.

---

[42] Alianza Cooperativa Internacional. (1995). *Declaración sobre la Identidad Cooperativa*. Manchester.

[43] Señala Montolio, Aparece explicitado en el principio cooperativo *interés por la comunidad*, incorporado por la Alianza Cooperativa Internacional en 1995 reconociendo su promoción del desarrollo sostenible de sus comunidades a través de las políticas aprobadas por sus socios. Montolio, J. M. (2002). Economía social: concepto, contenido y significación en España. *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa,* (42), 5-31. En esta línea investigaciones actuales confirman que la RSE no solo se adapta al modelo cooperativo, sino que constituye un elemento estratégico para su competitividad y legitimidad social Domínguez Cabrera, M. del P. (2023). El aspecto jurídico-práctico de la responsabilidad social empresarial. *CIRIEC-Costa Rica: Revista de Economía Social y Solidaria*, 2(1), 129-138.

[44] Comisión Europea. (2002). Comunicación relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible (COM(2002) 347 final). Bruselas.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

La RSE comprende características que incorporan distintas perspectivas de la incidencia de la actividad empresarial:

1. Compromiso de las empresas: Referido a la responsabilidad o compromiso de las compañías de operar de tal forma que agregue valor a la sociedad.
2. Decisión voluntaria: Varias definiciones resaltan el enfoque de carácter exclusivamente voluntario de la RSE y no regulada por ley.
3. Beneficios para la sociedad y públicos de interés: Este es un tema amplio, sin embargo algunas definiciones son especificas en listar a las comunidades, clientes, proveedores, empleados y familias como parte de la sociedad que debe beneficiarse de las operaciones de la compañía.
4. Conducta ética: La ética en estas definiciones se mueve mas allá de las expectativas tradicionales de los negocios, e incluye las expectativas de la sociedad acerca de lo que significa prácticas de negocios aceptables.
5. Desempeño ambiental: Aunque la RSE es un concepto amplio que atañe varios aspectos de la operación del negocio en distintos ámbitos, el desempeño en el cuidado del medio ambiente comúnmente resaltado.
6. Adaptabilidad: Una de las definiciones hace referencia a la importancia de adaptar la RSE al contexto y realidad de las sociedades en la que operan las empresas, es decir, en diseñar un modelo de RSE que considere las particularidades del entorno en que se desenvuelven.

La Responsabilidad Social Corporativa se vincula a la creencia en valores éticos, que guían la conducta empresarial de cada compañía y la relación que ella desarrolla con su entorno. Entre estos valores tenemos, los Derechos Humanos, el Bien Común, la Solidaridad, la Transparencia, la Probidad, la Honestidad y el Desarrollo, que no solo se ejecutan cumpliendo las leyes vigentes, sino que debe implicar el desarrollo de iniciativas por parte de quienes pretenden asumir esta responsabilidad, actuando de forma propositiva y proactiva.

La conciencia de una Responsabilidad Social Corporativa parte del reconocimiento que la empresa no es solamente una institución que se dedica a vender productos servicios para obtener ganancias, sino que dependiendo y nutriéndose de su entorno, ella influye necesariamente sobre este. Suele afirmarse que la empresa debe ser un ente de naturaleza social con una misión de servicios a la comunidad y con gran de solidaridad y preocupación por el bienestar colectivo. Esto significa que debe ocuparse no solo de su crecimiento económico, sino también del

bienestar comunitario. En la ética empresarial que se origina en esta concepción, las utilidades constituyen una justa retribución al capital, contribuyendo así al desarrollo de la sociedad a través de la justa remuneración del trabajo.

En la práctica, la responsabilidad social es una forma de asumir la dirección estratégica de la empresa. Constituye un planteamiento integral para el manejo organizacional. No son acciones filantrópicas, desarticuladas de la dinámica de la empresa y su entorno. La responsabilidad social busca un mayor compromiso de los trabajadores para con los objetivos y la misión de la empresa, para incrementar la productividad, busca tener una comunidad estable, con buenos niveles de salud y educación para proveerse de mano de obra capacitada y saludable, bajos índices de criminalidad y buenas relaciones con las instituciones, que garanticen el normal ejercicio de sus operaciones y mantener un medio ambiente limpio, implementando procesos de tratamiento de residuos y que permitan la reutilización de estos; con la finalidad de optimizar la utilización de los insumos y la reducción de los desperdicios, todo esto con el objetivo de mejorar las utilidades de la empresa y garantizar sus sostenibilidad a largo plazo.

4. **Aproximación jurisprudencial a la RSE**

Resulta claro que la situación jurídica actual de la RSE, nos lleva a relacionarlo a nivel jurisprudencial con la vinculación jurídica de las buenas prácticas y que su plasmación en las resoluciones judiciales es muy escasa, de hecho, se constata en líneas generales que sus efectos jurídicos vinculantes quedan al sometimiento y dictado de lo que voluntariamente han aceptado las partes en su aplicación.

Así, pasamos a señalar algunas resoluciones merecedoras de tenerse en cuenta, aunque no directamente referidas a la RSE, si es cierto que analógicamente puede ser equiparada a la remisión de *los buenos usos y prácticas*

1.— En lo que respecta a las sentencias adoptadas por el Tribunal Supremo;

A) Tribunal Supremo (Sala de lo Civil), sentencia núm. 1137/2000 de 14 diciembre, la cual tiene sus antecedentes la formulación de demanda de juicio declarativo ordinario de menor cuantía, contra el Banco Español de Crédito, SA sobre indemnización de daños y perjuicios con el fin de que «A) Se declare: 1) que el Banco Español de Crédito incumplió los buenos usos y prácticas bancarias a que venía obligado con mi representada respecto a la operación que se le enco-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

mendó de gestionar el cobro del pagaré de 10.000.000 de ptas. vencimiento 30 de junio de 1992 referenciado en la demanda. 2) Que se han producido a mi representada daños por el importe del pagaré. 3) Que se han producido perjuicios a mi representada que se determinarán en ejecución de Sentencia calculados desde el 30 de junio de 1992 y hasta la fecha del efectivo resarcimiento del daño sobre la base del interés que la entidad demandada haya venido aplicando en todo el período a los descubiertos en cuenta, o subsidiariamente, sobre la base del interés legal del dinero fijado por el Banco de España y, en este último caso, con un incremento de dos puntos desde la fecha de la Sentencia hasta la del efectivo pago. Y en consecuencia, se condene al Banco Español de Crédito como responsable a resarcir a mi representada mediante el pago a la misma de tales daños y perjuicios. Y en cualquier caso, que se condene al Banco demandado a las costas causadas por la temeridad con que ha actuado».

La juez a quo, dictó sentencia cuyo fallo es el siguiente: «Que estimando parcialmente la demanda formulada por el Procurador señor A. B. en nombre y representación de Mas del Bordellet contra Banco Español de Crédito, condeno a la entidad demandada a abonar a la actora la suma de diez millones, importe del pagaré en cuya gestión de cobro el Banco incumplió los buenos usos y prácticas bancarias a que venía obligado más los intereses legales del art. 921 de la LECiv de dicha suma desde la fecha en que se dicte sentencia. No procede hacer expresa imposición de las costas».

Contra dicha sentencia se interpuso recurso de apelación que fue admitido y, sustanciada la alzada, se dictó sentencia, cuya parte dispositiva es del tenor literal siguiente: «Que estimando como estimamos, en parte, el Recurso de Apelación formulado por entidad «Banco Español de Crédito, SA», representado por doña Dolores Luisa V. L., Procurador de los Tribunales, asistido del letrado don Javier C. I. «Juicio Declarativo Ordinario de Menor Cuantía núm. 165/1994, Recurso núm. 503/1994; Juzgado de Primera Instancia de don Benito-2», y desestimando el mantenido por adhesión por la entidad «Sociedad Agraria de Transformación» núm. 7497, denominada «Mas del Bordellet», contra la sentencia recaída en la instancia, debemos revocar y revocamos, en parte, la meritada resolución y a tan sólo a los efectos de disminuir la indemnización acordada por la Sentencia de instancia y por el concepto de daños y perjuicios a la cantidad de quinientas mil ptas., manteniendo el resto de aludida resolución y sin hacer expreso pronunciamiento sobre las costas de la alzada a excepción de las causadas por la adherencia al recurso que se imponen a la adherente».

Se formaliza el recurso de casación por la representación procesal de la entidad «Sociedad Agraria de Transformación» y la sentencia hace constar en su fundamento de derecho séptimo:

> «(…) El motivo ha de ser acogido, al menos en parte. El Tribunal de apelación ha valorado sin duda insuficientemente el grave trastorno económico que para una empresa de las características de la demandante suponía el anuncio y posterior pérdida de un incremento patrimonial esperado, la inquietud generada por la falta de respuesta inicial a su queja por parte de instituciones específicas de la mercantil demandada (el Defensor del cliente) y, posteriormente, por la ausencia de actuaciones significativas y compensatorias del Banco gestor, como reacción ante el informe del Banco de España que la acusaba de negligencia en una actuación no ajustada a los buenos usos y prácticas del sector en que desenvuelve su actividad».

B) Por su parte, el Tribunal Supremo (Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 4.ª), sentencia de 17 noviembre 2009, donde se hace alusión al código de buenas prácticas agrícolas en relación con el nitrógeno, y por lo tanto su reconocimiento de su carácter vinculante para las partes, aunque en el presente caso no se acredite que el sistema aplicado obstaculice los criterios de aplicación de fertilizantes del código de *buenas prácticas agrícolas* en relación con el nitrógeno.

2.— Por su parte, las resoluciones adoptadas por las Audiencias Provinciales y Tribunales Superiores de Justicia, permite destacar las siguientes:

A) la Audiencia Provincial de Valencia (Sección 8.ª), sentencia núm. 190/2000 de 13 marzo, a raíz de la acción de responsabilidad por vicios constructivos, con la correspondiente imputación de esta al arquitecto técnico y contratista, debido a las deficiencias en la ejecución de la obra por falta de aplicación de las *buenas prácticas constructivas.*

B) la Audiencia Provincial de Alicante (Sección 7.ª), sentencia núm. 57/2003 de 6 febrero, con relación a la acción de responsabilidad por vicios constructivos y la imputación de la responsabilidad solidaria de arquitecto técnico, arquitecto y constructor por incorrecta vigilancia, vicios de la dirección y mala *ejecución contraria a las buenas prácticas constructivas*

C) la Audiencia Provincial de Madrid (Sección 10.ª), sentencia núm. 633/2004 de 17 mayo, que reconoce la procedencia de la responsabilidad en la actuación de la demandada por no estar ajustada a las *buenas prácticas del mercado de valores*.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

D) la Audiencia Provincial de Córdoba (Sección 1.ª), sentencia núm. 430/2004 de 14 octubre, como consecuencia de la existencia de un contrato bancario entre las partes, el reconocimiento *del incumplimiento de buenos usos y prácticas bancarias.*
E) el Tribunal Superior de Justicia de Murcia (Sala de lo Contencioso— Administrativo, Sección 1.ª), sentencia núm. 387/2006 de 19 mayo, a raíz de la falta de controles y precauciones exigibles en la actividad de elaboración y venta de productos reposteros, habiéndose ocasionado brote de salmonelosis detectado en consumidores de productos de establecimiento determinado, pues el origen del brote estuvo en la contaminación inicial por salmonella de los productos durante la manipulación posterior a la elaboración, siendo los manipuladores de la panadería-bollería los responsables de esta contaminación, por incumplimiento de *las buenas prácticas de manipulación y buenos hábitos higiénicos.*

3.— Y, parece interesante la remisión a la sentencia de Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas (Sala Quinta), en el caso Portugal contra Comisión de las Comunidades Europeas, sentencia de 12 julio 2001, que en relación a la política agrícola común y en particular lo que afecta al control sanitario en el sector veterinario y zootécnico, con la enfermedad animal de encefalopatía espongiforme bovina, se requirió la adopción de medidas de emergencia en Portugal (Decisión 99/517/CE), solicitándose su anulación por improcedencia al Tribunal de Justicia, con el fin de que se declara que la Decisión 99/517/CE entre otros motivos, suponía vulneración del código zoosanitario; así como vulneración de normas de procedimiento y *buenas prácticas administrativas.*

Lo verdaderamente atrayente de las resoluciones reseñadas es que hacen mención a la consideración específica de *las buenas prácticas*, puesto que, en algunos casos, las menos, fueron consideras con carácter vinculante.

Conclusiones

A pesar de ser difícil de delimitar el origen exacto de la preocupación por la RSE, es a partir de los años 90 cuando adquiere a nivel empresarial relevancia y se comienza a dar especial atención a los temas sociales y medioambientales y a los impactos que sobre ellos tienen las empresas. El entorno con el que interactúa la empresa le pide que sea responsable

más allá del aspecto económico, es decir, que asuman sus responsabilidades sociales y medioambientales. Diversos estudios ponen de manifiesto que los consumidores prefieren los productos de empresas que invierten en acciones de protección del medioambiente y mantienen un buen comportamiento con la sociedad, indicándose que «se ha de considerar la RSE como una ventaja competitiva de las empresas, la sociedad antes elegirá los productos ofertados por una empresa que sea responsable socialmente y que tenga como prioridad el cuidado del medioambiente que los productos de otra empresa que no tenga en cuenta todas estas medidas».

El interés por la RSE ha sido puesto de manifiesto tanto por los numerosos estudios internacionales publicados hasta el momento, como por la pluralidad de normas, principios o recomendaciones que han sido elaboradas por organismos, gubernamentales y no gubernamentales, al objeto de poder delimitar los principios que rigen en ella y que delimitan a las empresas socialmente responsables.

La RSE se ha convertido en un modelo de gestión que toma en consideración las implicaciones sociales y medioambientales de sus actuaciones, además de considerar como objetivo estratégico la creación de valor para todos sus stakeholders, entre los que se encuentran sus accionistas o socios, trabajadores, clientes, proveedores y sociedad en general. Estos stakeholders son los que juzgan las actuaciones empresariales, y en función de que las acepten o no, influirán en la permanencia y sostenibilidad de las empresas.

Son diversas las teorías que tratan de analizar la razón de ser de la RSE, buscando dar una explicación a la necesidad de las empresas de ser socialmente responsables, siendo la Teoría de los grupos implicados o Stakeholders Theory, en sus distintos enfoques, discrecional, instrumental y normativo, su máxima representante. Esta última teoría se encuentra en íntima relación con la razón de ser de las sociedades cooperativas, existiendo un vínculo evidente y estrecho entre la RSE y las sociedades cooperativas, cuyo punto de encuentro reside en los valores y principios que rigen en ambas y que configuran a la sociedad cooperativa como entidad exponente de los principios de RSE, la cual puede servir de guía al resto de entidades. Además, en la medida que en las sociedades cooperativas sus socios asumen múltiples roles de stakeholder (socios, proveedores, clientes, trabajadores, etc..) perseguirán las necesidades de estos grupos de interés e incluso contarán con su participación, contribuyendo a alcanzar sus objetivos económicos y sociales de forma coordinada e integrada.

Además de la revisión teórica, este trabajo tenía como objetivo buscar la relación entre la responsabilidad social corporativa y los principios cooperativos, así como poner de manifiesto si la RSE está entron-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

cada en los valores y principios cooperativos que constituye la ideología innata al cooperativismo. La aportación fundamental de este trabajo es haber conseguido plasmar la relación de la Responsabilidad Social corporativa y las sociedades cooperativas a través de la relación de sus respectivos principios básicos.

La incorporación de una definición normativa de RSE en Canarias (Ley 3/2022) confirma la consolidación de este concepto como criterio estructural de las entidades de economía social, situando a la comunidad autónoma como referente normativo en España.

Como resultado del trabajo, consideramos que, en definitiva, la RSE se configura como un aspecto intrínseco a la propia naturaleza de las sociedades cooperativas, forma parte de su razón de ser o ADN. Las sociedades cooperativas por naturaleza han de desarrollar su actividad de forma responsable, tanto con socios como con la sociedad en general, sin renunciar a su viabilidad económica, y esta responsabilidad es la guía de sus actuaciones empresariales.

Este avance legislativo abre la puerta a futuras reformas en otras Comunidades Autónomas y, eventualmente, a la armonización en la normativa estatal, lo que permitiría establecer un marco común que refuerce la integración de la RSE en todas las formas empresariales. Asimismo, se plantea la necesidad de evaluar el impacto práctico de estas disposiciones en la gestión cooperativa y en la competitividad del sector, así como su potencial para inspirar políticas europeas orientadas a la sostenibilidad y la responsabilidad social.

Bibliografía

ÁLVAREZ VEGA, Isabel. 2008. «El concurso del consumidor en España». En *El futuro de la protección jurídica de los consumidores*, coordinado por Javier Tomillo Urbina e Isabel Álvarez Rubio, 329-330. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Civitas.

BERCOVITZ RODRÍGUEZ-CANO, Rodrigo. 2007. *Apuntes de derecho mercantil*. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Civitas.

BROSETA PONT, Manuel, y Fernando Martínez Sanz. 2009. *Manual de Derecho Mercantil*. 16.ª ed. Vol. 1. Madrid: Tecnos.

CALVO GALLEGO, Francisco Javier. 2009. *Códigos éticos y derechos de los trabajadores: Una aproximación a la práctica en las empresas españolas*. Albacete: Bomarzo.

CARRASCO PERERA, Ángel. 2008. «Texto refundido de la Ley general para la defensa de consumidores y usuarios». *Aranzadi Civil*, n.º 5.

CAVANILLAS MÚGICA, Santiago. 2008. «El Real Decreto Legislativo 1/2007 por el que se aprueba el texto refundido de la Ley general para la defensa de consumidores y usuarios». *Aranzadi Civil*, n.º 1.

COMISIÓN EUROPEA. 2002. *Comunicación relativa a la responsabilidad social de las empresas: Una contribución empresarial al desarrollo sostenible (COM(2002) 347 final)*. Bruselas: Comisión Europea.

CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL. 1999. *Los derechos del consumidor y la transparencia del mercado: Informe aprobado en sesión plenaria del 17 de febrero de 1999*. Madrid: Consejo Económico y Social.

DE LA CUESTA RUTE, José María. 2005a. «Un límite al poder autorregulador de la publicidad derivado del Derecho de la Competencia». *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 256: 675-695.

—. 2005b. «Un límite al poder autorregulador de Autocontrol de la Publicidad». *Cuadernos de Derecho y Comercio*, n.º 43: 11-36.

DE LA CUESTA RUTE, José María, y Eduardo Núñez Rodríguez. 2007. «Sobre la autorregulación de la publicidad y la competencia mercantil». *Comunicaciones en Propiedad Industrial y Derecho de la Competencia*, n.º 45: 95-128.

DÍAZ MORENO, Alberto. 2009. «Las sociedades mercantiles». En *Lecciones de Derecho Mercantil*, coordinado por Guillermo J. Jiménez Sánchez, 13.ª ed., 149-163. Madrid: Tecnos.

DOMÍNGUEZ CABRERA, María del Pino. 2023. «El aspecto jurídico-práctico de la responsabilidad social empresarial». *Revista CIRIEC-Costa Rica: Revista de Economía Social y Solidaria* 2 (1): 129-138.

EMBID IRUJO, José Miguel. 2003. *Introducción al derecho de los grupos de sociedades*. Granada: Comares.

—. 2004. «Perfil jurídico de la responsabilidad social corporativa». *Revista Valenciana de Economía y Hacienda*, n.º 12: 51-76.

—. 2008. «Un paso adelante y varios atrás: Sobre las vicisitudes recientes del concepto legislativo del grupo en el ordenamiento español». *Revista de Derecho de Sociedades*, n.º 30: 9-30.

—. 2009. «Los grupos de sociedades en el código unificado de gobierno corporativo». *Revista de Derecho del Mercado de Valores*, n.º 5: 9-22.

ENTRENA CUESTA, Rafael. 1960. «El concepto de administración pública en la doctrina y el derecho positivo españoles». *Revista de Administración Pública*, n.º 32: 55-74.

—. 1985. «El concepto de administración pública en el Proyecto de Ley orgánica del Poder Judicial». En *Estudios sobre el proyecto de ley orgánica del poder judicial*, 93-112. Madrid: Centro de Estudios Constitucionales.

GARCÍA DE ENTERRÍA, Javier. 2009. «La sociedad anónima: Principios fundamentales». En *Lecciones de Derecho Mercantil*, dirigido por Aurelio Menéndez, 7.ª ed. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Civitas.

GOERLICH PESET, José María. 2007. «Los acuerdos de empresa». En *Convenios colectivos y acuerdos de empresa en el Derecho español del Trabajo*, coordinado por Ignacio Albiol Montesinos, 328. Valencia: Tirant lo Blanch.

MADRID PARRA, Agustín. 2009. «Uniones y agrupaciones de empresarios: Los grupos de sociedades». En *Lecciones de Derecho Mercantil*, coordinado por Guillermo J. Jiménez Sánchez, 13.ª ed., 309-322. Madrid: Tecnos.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 195-223
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3416 • https://www.baidc.deusto.es

MONTOLIO, José María. 2002. «Economía social: Concepto, contenido y significación en España». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 42: 5-31.

PAZ-ARES, Cándido. 2009a. «Derecho de sociedades». En *Lecciones de Derecho Mercantil*, dirigido por Aurelio Menéndez, 7.ª ed., 287-326. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Civitas.

—. 2009b. «Uniones de empresas y grupos de sociedades». En *Lecciones de Derecho Mercantil*, dirigido por Aurelio Menéndez, 7.ª ed., 569-589. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Civitas.

ROJO, Ángel. 2009. «El empresario». En *Lecciones de Derecho Mercantil*, dirigido por Aurelio Menéndez, 7.ª ed., 41-192. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Civitas.

SÁNCHEZ ÁLVAREZ, María Mercedes. 1998. «Grupos de sociedades y responsabilidad de los administradores». *Revista de Derecho Mercantil*, n.º 227: 117-154.

—. 2004. «Grupo de empresas y el concurso de acreedores». En *Comentarios a la Ley Concursal*, coordinado por Luis Fernández de la Gándara y María Mercedes Sánchez Álvarez, 737-770. Madrid: Marcial Pons.

SIMPSON, W. Gary, y Theodor Kohers. 2002. «The Link Between Corporate Social and Financial Performance: Evidence from the Banking Industry». *Journal of Business Ethics* 35 (2): 97-109.

TATO PLAZA, Anxo. 2002. «Los códigos de conducta ante el Derecho de Defensa de la Competencia». *Anuario de la Competencia*, 389-398.

VALOR MARTÍNEZ, Carmen, y Ricardo J. Palomo Zurdo. 2005. «El activismo de los socios como catalizador de la responsabilidad social de la empresa: Aplicación a las organizaciones de participación». *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 50: 167-190.

VERGEZ, Manuel. 2009. «Las sociedades de base mutualista». En *Lecciones de Derecho Mercantil*, dirigido por Aurelio Menéndez, 7.ª ed., 555-568. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Civitas.

WOOD, Donna J. 1991. «Corporate Social Performance Revisited». *Academy of Management Review* 16 (4): 691-718.

El cooperativismo como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral de las personas con Trastorno del Espectro Autista: implicaciones socioeducativas en el marco del Derecho español y la contratación pública

(Cooperativism as a Legal Instrument for the Socio-Labour Inclusion of Individuals with Autism Spectrum Disorder: Socio-Educational Implications within the Framework of Spanish Law and Public Procurement)

José Jesús Sánchez Amate[1]
Antonio Luque de la Rosa[2]
Universidad de Almería (España)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521

Recibido: 05.05.2026
Aceptado: 31.07.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: I. Introducción. II. Marco jurídico de la inclusión sociolaboral de las personas con discapacidad. III. El Trastorno del Espectro Autista y su encaje en el ámbito sociolaboral: implicaciones jurídicas. IV. El cooperativismo como modelo jurídico de inclusión sociolaboral. 4.1. Naturaleza jurídica del modelo cooperativo y su proyección inclusiva. 4.2. Tipologías cooperativas y su funcionalidad jurídico-inclusiva. 4.3. El cooperativismo como instrumento jurídico para la efectividad de los ajustes razonables. 4.4. Límites jurídicos del modelo cooperativo en la inclusión sociolaboral. V. La contratación pública como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral. 5.1. Configuración jurídica de la contratación pública estratégica. 5.2. La contratación pública como instrumento de inclusión. 5.3. Cooperativismo y contratación pública: límites jurídicos y potencial inclusivo. VI. Implicaciones jurídicas y desafíos para un modelo inclusivo basado en el cooperativismo. VII. Conclusiones.

Summary: I. Introduction. II. Legal framework for the socio-labour inclusion of persons with disabilities. III. Autism Spectrum Disorder and its integration into the socio-labour sphere: legal implications. IV. Cooperativism as a legal model for socio-labour inclusion. 4.1. Legal nature of the cooperative model and its inclusive projec-

[1] Email: jsa819@ual.es.
[2] Email: aluque@ual.es.

tion. 4.2. Types of cooperatives and their legal-inclusive functionality. 4.3. Cooperativism as a legal instrument for the effectiveness of reasonable accommodation. 4.4. Legal limits of the cooperative model in socio-labour inclusion. V. Public procurement as a legal instrument for socio-labour inclusion. 5.1. Legal configuration of strategic public procurement. 5.2. Public procurement as an instrument of inclusion. 5.3. Cooperativism and public procurement: legal limits and inclusive potential. VI. Legal implications and challenges for an inclusive model based on cooperativism. VII. Conclusions.

Resumen: El presente trabajo analiza el cooperativismo como instrumento jurídico para la inclusión sociolaboral de las personas con Trastorno del Espectro Autista en el marco del Derecho español. Partiendo de un enfoque basado en los derechos humanos y en el modelo social de la discapacidad, se examina críticamente el marco normativo internacional, europeo y estatal en materia de empleo y discapacidad, prestando especial atención al principio de ajustes razonables. El estudio pone de manifiesto las limitaciones del modelo empresarial tradicional para garantizar una inclusión efectiva y plantea el cooperativismo como una alternativa organizativa capaz de integrar la diversidad funcional desde su propia estructura. Asimismo, se analiza el papel de la contratación pública como instrumento de inclusión, identificando sus potencialidades y límites jurídicos.

Palabras clave: Cooperativismo; Inclusión sociolaboral; Discapacidad; Trastorno del Espectro Autista; Contratación pública.

Abstract: This paper analyses cooperativism as a legal instrument for the socio-labour inclusion of individuals with Autism Spectrum Disorder within the framework of Spanish law. Based on a human rights approach and the social model of disability, the study critically examines the international, European, and national legal framework on employment and disability, with particular attention to the principle of reasonable accommodation. The paper highlights the structural limitations of traditional business models in ensuring effective inclusion and proposes cooperativism as an alternative organisational model capable of integrating functional diversity within its structure. Additionally, it explores public procurement as a tool for inclusion, identifying both its legal potential and its limitations.

Keywords: Cooperativism; Socio-labour inclusion; Disability; Autism Spectrum Disorder; Public procurement.

I. **Introducción**

La inclusión sociolaboral de las personas con discapacidad constituye uno de los ejes centrales del Estado social contemporáneo, en la medida en que conecta de forma directa con los principios de igualdad, dignidad y participación plena en la vida económica y social. En este contexto, el acceso al empleo no puede entenderse únicamente como un mecanismo de inserción económica, sino como un elemento esencial para el ejercicio efectivo de los derechos fundamentales y la realización personal de los individuos.

En el caso de las personas con Trastorno del Espectro Autista (en adelante, TEA), esta cuestión adquiere una relevancia particular. A pesar de los avances normativos en materia de discapacidad, persisten importantes barreras estructurales que dificultan su acceso y permanencia en el mercado de trabajo. Estas barreras no derivan exclusivamente de las características individuales, sino de la inadecuación de los entornos laborales y de los modelos organizativos predominantes, que no siempre incorporan de manera efectiva los principios de accesibilidad universal y ajustes razonables.

Desde una perspectiva jurídica, el marco normativo internacional y europeo ha evolucionado hacia un modelo basado en los derechos humanos, en el que la discapacidad se concibe como el resultado de la interacción entre la persona y las barreras del entorno. La Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas constituye el principal referente en este ámbito, al reconocer el derecho al trabajo en condiciones de igualdad y la obligación de los Estados de promover entornos laborales inclusivos (Naciones Unidas, 2006). Este enfoque ha sido incorporado progresivamente al Derecho de la Unión Europea, en particular a través de la Directiva 2000/78/CE, que establece un marco general para la igualdad de trato en el empleo y la ocupación.

En el ordenamiento jurídico español, estos principios se concretan en el Real Decreto Legislativo 1/2013, de 29 de noviembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley General de derechos de las personas con discapacidad y de su inclusión social, así como en diversas políticas públicas orientadas a fomentar su participación en el mercado de trabajo. No obstante, la efectividad de este marco normativo se ve condicionada por la persistencia de modelos empresariales que presentan dificultades para integrar la diversidad funcional de manera estructural.

En este contexto, el cooperativismo emerge como una alternativa jurídica relevante. A diferencia del modelo empresarial tradicional, las

cooperativas se caracterizan por su estructura democrática, la primacía de la persona sobre el capital y su orientación al interés colectivo, elementos que permiten articular formas de organización del trabajo más flexibles y potencialmente más inclusivas. Desde esta perspectiva, el cooperativismo no debe ser entendido únicamente como una opción organizativa, sino como un instrumento jurídico capaz de contribuir a la efectividad de los derechos reconocidos en el ámbito de la discapacidad.

El presente trabajo tiene como objetivo analizar el potencial del cooperativismo como herramienta jurídica para la inclusión sociolaboral de las personas con TEA, prestando especial atención a su capacidad para facilitar la implementación de ajustes razonables y a su encaje en el marco normativo vigente. Para ello, se parte de la hipótesis de que la estructura cooperativa puede ofrecer un modelo organizativo más adecuado para integrar la diversidad funcional, siempre que se superen determinadas limitaciones jurídicas y estructurales.

II. **Marco jurídico de la inclusión sociolaboral de las personas con discapacidad**

El reconocimiento del derecho al trabajo de las personas con discapacidad se articula en el ordenamiento jurídico a través de un sistema multinivel en el que convergen normas de carácter internacional, europeo y estatal. Sin embargo, la mera identificación de este entramado normativo resulta insuficiente si no se aborda desde una perspectiva crítica que permita analizar hasta qué punto dicho sistema es capaz de garantizar una inclusión sociolaboral efectiva. En este sentido, la cuestión central no reside en la existencia de normas, sino en la coherencia estructural del modelo jurídico y en su capacidad para traducir los principios de igualdad en resultados materiales.

Desde el punto de vista interno, este marco encuentra su fundamento en la Constitución Española, que configura un mandato normativo de especial relevancia en materia de inclusión. La combinación de los artículos 9.2, 14 y 49 no solo establece un principio general de igualdad, sino que impone una obligación activa a los poderes públicos de remover los obstáculos que impidan su efectividad. Este elemento resulta determinante, ya que desplaza la comprensión de la igualdad desde una dimensión formal hacia una lógica material, en la que la intervención pública se convierte en un requisito estructural para la inclusión. No obstante, la eficacia de este mandato constitucional ha sido objeto de debate doctrinal, en la medida en que su desarrollo legisla-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

tivo no siempre ha logrado superar la inercia de modelos organizativos que reproducen dinámicas de exclusión.

En el plano internacional, la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas introduce un cambio de paradigma que condiciona la interpretación del conjunto del sistema. El reconocimiento del derecho al trabajo en su artículo 27, así como la definición de los ajustes razonables en su artículo 2, no pueden ser entendidos como simples declaraciones programáticas, sino como elementos que reconfiguran el contenido del derecho a la igualdad en el empleo (Naciones Unidas, 2006). En particular, la exigencia de adaptar el entorno a las necesidades de la persona implica una transformación del concepto tradicional de relación laboral, que deja de basarse en la neutralidad formal para incorporar una dimensión correctora de las desigualdades estructurales. Este desplazamiento conceptual ha sido ampliamente analizado por la doctrina, que ha destacado su impacto en la reinterpretación de categorías jurídicas clásicas (De Asís, 2013; Palacios, 2008).

El Derecho de la Unión Europea ha asumido este enfoque, aunque con matices relevantes. La Directiva 2000/78/CE configura un marco jurídico de igualdad de trato en el empleo que incorpora la obligación de ajustes razonables, especialmente a través de sus artículos 2 y 5. Sin embargo, su estructura responde a una lógica de equilibrio entre la protección de derechos y las exigencias del mercado, lo que introduce límites en la intensidad de las obligaciones impuestas a los empleadores. Esta tensión se proyecta en la interpretación jurisprudencial del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, que ha tendido a delimitar el alcance de los ajustes razonables en función del criterio de carga desproporcionada, configurando así un modelo de inclusión condicionado por consideraciones económicas.

En esta misma línea, la evolución del Derecho europeo ha incorporado instrumentos indirectos de promoción de la inclusión, como los derivados de la Directiva 2014/24/UE, que permite integrar objetivos sociales en la contratación pública. No obstante, la eficacia de estos mecanismos depende de su articulación concreta en los ordenamientos nacionales y de la interpretación de los principios de competencia, lo que limita su potencial como herramienta estructural de inclusión.

En el ámbito estatal, el Real Decreto Legislativo 1/2013 constituye el eje normativo en materia de discapacidad, al integrar los principios internacionales y europeos en el ordenamiento español. Esta norma no solo reconoce el derecho a la igualdad de oportunidades, sino que configura los ajustes razonables como una obligación jurídica exigible, cuya omisión puede dar lugar a situaciones de discriminación. En

particular, la delimitación de la discriminación en su artículo 7 y el desarrollo de medidas de acción positiva en su artículo 63 permiten identificar un marco jurídico que trasciende la prohibición formal de la desigualdad para incorporar mecanismos de corrección. Sin embargo, la aplicación práctica de estas previsiones revela importantes dificultades, especialmente en contextos organizativos caracterizados por la rigidez estructural.

La articulación de este marco no puede entenderse sin su conexión con el Derecho del Trabajo. En este sentido, el Estatuto de los Trabajadores desempeña un papel central en la garantía de la igualdad en el empleo, al reconocer el derecho a no ser discriminado en su artículo 4.2.c) y establecer la nulidad de las decisiones empresariales discriminatorias en su artículo 17. No obstante, la eficacia de estas previsiones se encuentra condicionada por la dificultad de identificar y probar situaciones de discriminación indirecta, especialmente en relación con colectivos como las personas con Trastorno del Espectro Autista, cuyas necesidades de adaptación no siempre se traducen en criterios jurídicos fácilmente objetivables.

A ello se añade la existencia de políticas específicas de empleo que, lejos de configurar un modelo homogéneo, evidencian una cierta fragmentación del sistema. La cuota de reserva de empleo prevista en el artículo 42 del Real Decreto Legislativo 1/2013 introduce una obligación cuantitativa dirigida a promover la contratación de personas con discapacidad en empresas ordinarias. Sin embargo, su efectividad ha sido cuestionada por la doctrina, que ha señalado la frecuente utilización de medidas alternativas como mecanismo de elusión. Por su parte, las medidas de fomento recogidas en la Ley 43/2006, de 29 de diciembre, para la mejora del crecimiento y del empleo, responden a una lógica incentivadora que, si bien facilita la contratación, no garantiza por sí misma la inclusión efectiva.

En paralelo, el modelo de empleo protegido, articulado a través del Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre, por el que se aprueba el Reglamento de los Centros Especiales de Empleo, introduce una respuesta institucional diferenciada que plantea importantes interrogantes desde la perspectiva del modelo social de la discapacidad. Si bien estos centros han desempeñado un papel relevante en la integración laboral, su configuración como entornos específicos puede generar dinámicas de segregación que resultan difícilmente compatibles con el principio de inclusión en el mercado ordinario. Esta dualidad entre empleo protegido y empleo ordinario refleja una tensión estructural del sistema, en la medida en que evidencia la dificultad de trasladar los principios de igualdad material a las estructuras productivas existentes.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

En definitiva, el análisis del marco jurídico pone de manifiesto la existencia de un sistema normativo avanzado desde el punto de vista formal, pero cuya efectividad se encuentra condicionada por la persistencia de limitaciones estructurales. La coexistencia de distintos modelos de intervención, la fragmentación de las políticas de empleo y la dificultad de implementar ajustes razonables en entornos organizativos rígidos revelan la necesidad de explorar alternativas jurídicas que permitan integrar de manera más coherente los principios del Derecho de la discapacidad. Esta constatación no cuestiona la validez del marco normativo vigente, pero sí pone de relieve sus límites, abriendo el debate sobre la necesidad de modelos organizativos capaces de hacer efectiva la inclusión en términos reales.

III. **El Trastorno del Espectro Autista y su encaje en el ámbito sociolaboral: implicaciones jurídicas**

El análisis del Trastorno del Espectro Autista en el ámbito sociolaboral exige una revisión crítica de las categorías tradicionales del Derecho del Trabajo y del Derecho de la discapacidad, en la medida en que pone en evidencia las limitaciones de un modelo jurídico construido sobre presupuestos de homogeneidad funcional. Desde esta perspectiva, la cuestión central no reside en determinar si las personas con TEA pueden integrarse en el mercado laboral, sino en analizar hasta qué punto el ordenamiento jurídico es capaz de configurar condiciones estructurales que hagan posible dicha integración en términos de igualdad efectiva.

En este sentido, el punto de partida debe situarse en la superación de los enfoques clínicos como criterio rector de la capacidad laboral. Aunque el TEA se caracteriza por alteraciones en la comunicación social, patrones restrictivos de comportamiento y particularidades en el procesamiento sensorial (American Psychiatric Association, 2013), el modelo jurídico vigente, inspirado en la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad, desplaza el análisis desde la deficiencia individual hacia la interacción con las barreras del entorno (Naciones Unidas, 2006). Este desplazamiento no es meramente conceptual, sino que tiene consecuencias jurídicas directas, en la medida en que redefine el contenido del derecho al trabajo y las obligaciones correlativas de los empleadores y de los poderes públicos.

En este contexto, la capacidad jurídica adquiere una relevancia central. El reconocimiento de la plena capacidad jurídica de las personas con discapacidad, consagrado en el artículo 12 de la Convención, implica

su derecho a participar en la vida económica en condiciones de igualdad, lo que incluye la posibilidad de acceder y mantenerse en el empleo sin ser objeto de restricciones basadas en presunciones generales. Esta concepción ha sido reforzada en el ordenamiento español a través de la Ley 8/2021, de 2 de junio, por la que se reforma la legislación civil y procesal para el apoyo a las personas con discapacidad en el ejercicio de su capacidad jurídica, que sustituye los modelos de sustitución de la voluntad por sistemas de apoyo, consolidando un enfoque basado en la autonomía y en la toma de decisiones asistida. Aunque esta reforma se inscribe formalmente en el ámbito civil, su impacto se proyecta de manera directa sobre el ámbito laboral, en tanto que la relación de trabajo constituye un espacio esencial de ejercicio de derechos.

Desde esta perspectiva, la exclusión de las personas con TEA del mercado de trabajo no puede justificarse sobre la base de categorías abstractas de capacidad, sino que debe analizarse en función de la adecuación del entorno laboral. En este punto, adquiere especial relevancia la noción de discriminación indirecta, definida en el marco de la Directiva 2000/78/CE como aquella situación en la que una disposición, criterio o práctica aparentemente neutra sitúa a una persona con discapacidad en desventaja particular respecto a otras. Esta figura resulta especialmente pertinente en el caso del TEA, donde los procesos de selección, las dinámicas organizativas o las formas de interacción social pueden generar barreras no explícitas, pero jurídicamente relevantes.

El Estatuto de los Trabajadores refuerza esta protección al establecer en su artículo 17 la nulidad de las decisiones empresariales discriminatorias, así como al reconocer en su artículo 4.2.c) el derecho a no ser discriminado en el empleo. Desde una perspectiva sancionadora y de garantía, esta protección se ve complementada por el régimen previsto en el Real Decreto Legislativo 5/2000, de 4 de agosto, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social (LISOS), que tipifica como infracción grave o muy grave las conductas discriminatorias en el acceso al empleo y en las condiciones de trabajo. Esta dimensión introduce un elemento coercitivo en el sistema que trasciende la mera declaración de derechos, aunque su eficacia práctica depende en gran medida de la capacidad de detección y denuncia de estas situaciones, lo que en el caso del Trastorno del Espectro Autista presenta dificultades específicas.

En este escenario, el principio de ajustes razonables se configura como el instrumento jurídico clave para garantizar la igualdad efectiva. Definido en el artículo 2 de la Convención y desarrollado en el artículo 5 de la Directiva 2000/78/CE, este principio impone la obligación de adaptar el entorno laboral a las necesidades específicas de la

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

persona, siempre que ello no suponga una carga desproporcionada. En el ordenamiento español, esta obligación se integra en el Real Decreto Legislativo 1/2013, configurándose como un elemento esencial del derecho a la igualdad de oportunidades. Este marco debe interpretarse, además, a la luz de la Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea, cuyo artículo 21 prohíbe la discriminación por razón de discapacidad y cuyo artículo 26 reconoce el derecho a la integración profesional, reforzando así la dimensión de derecho fundamental de la inclusión sociolaboral.

Desde una perspectiva jurídica, la relevancia de los ajustes razonables radica en que transforman la igualdad en una obligación activa. No se trata únicamente de evitar la discriminación, sino de adoptar medidas concretas que permitan la participación efectiva en el empleo. En el caso del TEA, estas medidas suelen estar vinculadas a la estructuración de tareas, la previsibilidad del entorno, la adaptación de los canales de comunicación o la modulación de la interacción social. La ausencia de estas adaptaciones no puede ser interpretada como una mera deficiencia organizativa, sino como una posible vulneración del derecho fundamental a la igualdad.

La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha contribuido de manera decisiva a delimitar el alcance de esta obligación. En la sentencia HK Danmark (asuntos C-335/11 y C-337/11), el Tribunal establece que la igualdad de trato exige la adopción de medidas que permitan la participación efectiva, mientras que en el asunto HR Rail (C-485/20) amplía el contenido de los ajustes razonables al incluir la reorganización del trabajo o la reasignación de funciones. Esta evolución jurisprudencial evidencia una progresiva adaptación del Derecho del Trabajo a la diversidad funcional, aunque dentro de los límites impuestos por el principio de carga desproporcionada.

No obstante, la efectividad de este principio se encuentra condicionada por la estructura de las relaciones laborales y por la lógica organizativa de las empresas. Tal y como ha señalado la doctrina, la implementación de ajustes razonables se enfrenta a resistencias derivadas de la estandarización de procesos y de la priorización de criterios de eficiencia económica (Rodríguez Piñero y Bravo Ferrer, 2019). Esta situación resulta especialmente problemática en el caso del TEA, donde las necesidades de adaptación afectan a dimensiones organizativas que no siempre encajan en los modelos productivos tradicionales.

A ello se añade la dimensión de las políticas públicas de empleo, que se articulan en el marco de la Ley 3/2023, de 28 de febrero, de Empleo, y que configuran un conjunto de instrumentos orientados a mejorar la empleabilidad de colectivos vulnerables. Sin embargo, su ca-

rácter generalista limita su capacidad para responder a las necesidades específicas de las personas con Trastorno del Espectro Autista, especialmente en lo relativo a la adaptación de entornos laborales y a la continuidad en el empleo.

Desde el punto de vista jurídico, esta problemática se traduce en un aumento potencial de la litigiosidad. La omisión de ajustes razonables puede fundamentar reclamaciones por discriminación, dar lugar a la nulidad de decisiones empresariales e implicar la vulneración de derechos fundamentales. En este contexto, adquiere especial relevancia la Ley 36/2011, de 10 de octubre, reguladora de la jurisdicción social, que establece mecanismos específicos para la tutela de derechos fundamentales en el ámbito laboral, reforzando la protección frente a situaciones de exclusión.

En definitiva, el encaje del Trastorno del Espectro Autista en el ámbito sociolaboral pone de manifiesto la necesidad de reinterpretar las categorías tradicionales del Derecho del Trabajo desde una perspectiva inclusiva. La igualdad no puede ser entendida como un principio pasivo, sino como una obligación activa de adaptación que exige transformar las estructuras organizativas. Esta exigencia no se agota en el plano normativo, sino que plantea un desafío estructural que pone en cuestión la capacidad del modelo productivo vigente para integrar la diversidad funcional. En este contexto, la exploración de modelos alternativos como el cooperativismo no debe entenderse como una opción marginal, sino como una posible vía de reconfiguración jurídica del trabajo en clave inclusiva.

IV. **El cooperativismo como modelo jurídico de inclusión sociolaboral**

El análisis del cooperativismo como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral requiere situarlo en el marco de las formas de organización económica que incorporan, de manera estructural, principios de carácter social. En este sentido, las cooperativas no pueden ser entendidas únicamente como una alternativa empresarial, sino como una categoría jurídica que permite articular la actividad económica conforme a criterios de participación, equidad y orientación al interés colectivo. Esta singularidad resulta especialmente relevante en el contexto de la discapacidad, en la medida en que facilita la integración de modelos organizativos más flexibles y adaptados a la diversidad funcional.

Desde una perspectiva normativa, el cooperativismo se inserta en el ámbito de la economía social, configurado en el ordenamiento jurídico

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

español a través de la Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social, y desarrollado específicamente por la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Este marco jurídico establece una serie de principios estructurales que condicionan la organización interna de las entidades y su funcionamiento en el mercado, lo que permite analizar su potencial como instrumento de inclusión desde una perspectiva jurídica.

En este contexto, el presente apartado tiene como finalidad examinar la naturaleza jurídica del modelo cooperativo, las tipologías más relevantes en el ámbito de la inclusión sociolaboral, su capacidad para facilitar la implementación de ajustes razonables y, finalmente, los límites que presenta dentro del sistema jurídico vigente.

4.1. *Naturaleza jurídica del modelo cooperativo y su proyección inclusiva*

La determinación del potencial del cooperativismo como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral exige, en primer término, delimitar su naturaleza jurídica dentro del sistema de fuentes del Derecho español. Lejos de configurarse como una mera forma empresarial alternativa, la cooperativa constituye una categoría jurídica con rasgos propios que la sitúan en una posición intermedia entre el Derecho mercantil y el Derecho social, en la medida en que integra elementos organizativos de carácter empresarial con finalidades de interés colectivo (Paniagua Zurera, 2013).

El artículo 1 de la Ley 27/1999 de Cooperativas define la cooperativa como una sociedad constituida por personas que se asocian en régimen de libre adhesión y baja voluntaria para la realización de actividades empresariales encaminadas a satisfacer sus necesidades económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democráticos. Esta definición no solo describe una forma organizativa, sino que introduce un criterio teleológico que diferencia a la cooperativa de las sociedades de capital, en las que la finalidad lucrativa se configura como elemento central.

Desde una perspectiva jurídico-estructural, uno de los elementos definitorios del modelo cooperativo es la primacía de la persona sobre el capital, principio que encuentra su concreción normativa en diversas disposiciones de la Ley 27/1999. En particular, el artículo 26 consagra la regla de «una persona, un voto», que rompe con la lógica proporcional característica de las sociedades mercantiles. Este principio no constituye únicamente una regla de funcionamiento interno, sino un elemento estructural que incide en la configuración del poder dentro de la organización, permitiendo la participación efectiva de todos los

socios en la toma de decisiones, con independencia de su aportación económica.

En el ámbito de la inclusión sociolaboral, esta configuración adquiere una relevancia específica, ya que permite integrar a personas con discapacidad en los procesos de decisión en condiciones de igualdad, reforzando el principio de igualdad material. A diferencia del modelo empresarial tradicional, donde la capacidad de influencia se vincula al capital, la estructura cooperativa facilita la participación de sujetos que, en otros contextos, podrían quedar excluidos de los espacios de decisión, lo que introduce una dimensión inclusiva en el propio diseño jurídico de la entidad (Fajardo García, 2019).

Asimismo, el artículo 80 de la Ley 27/1999 establece la obligatoriedad del fondo de educación y promoción, destinado a actividades formativas, de difusión del cooperativismo y de promoción del entorno social. Desde una perspectiva jurídica, este instrumento puede ser interpretado como un mecanismo de intervención estructural que obliga a la entidad a reinvertir parte de sus recursos en objetivos de interés general. Esta obligación introduce una diferencia sustancial respecto a las sociedades de capital, en las que la distribución de beneficios responde fundamentalmente a criterios de rentabilidad económica.

Por otra parte, la integración de las cooperativas en el marco de la economía social, a través de la Ley 5/2011 de Economía Social, refuerza su dimensión jurídica como instrumento orientado al interés general. El artículo 4 de esta norma establece los principios que deben regir la actuación de las entidades de la economía social, entre los que destacan la primacía de las personas, la aplicación de los resultados en función del trabajo aportado y el compromiso con el desarrollo social. Estos principios no tienen un carácter meramente declarativo, sino que condicionan la interpretación del régimen jurídico de estas entidades, permitiendo fundamentar su utilización como herramienta de inclusión sociolaboral.

Desde esta perspectiva, el cooperativismo puede ser entendido como una forma de organización económica jurídicamente cualificada para dar respuesta a las exigencias derivadas del modelo social de la discapacidad. La estructura democrática, la flexibilidad organizativa y la orientación al interés colectivo permiten integrar de manera más coherente los principios recogidos en la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas, especialmente en lo relativo a la participación plena y efectiva en la sociedad y al derecho al trabajo en condiciones de igualdad (Naciones Unidas, 2006).

No obstante, esta potencialidad debe ser matizada desde una perspectiva crítica. La normativa cooperativa española no incorpora, de forma expresa, previsiones específicas orientadas a la inclusión de per-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

sonas con discapacidad, lo que obliga a realizar una interpretación extensiva de sus principios generales para fundamentar su aplicación en este ámbito. Esta ausencia de especialización normativa constituye una limitación relevante, en la medida en que puede generar inseguridad jurídica y dificultar la consolidación de modelos cooperativos orientados a la inclusión.

En consecuencia, el cooperativismo se presenta como un instrumento jurídicamente idóneo para la inclusión sociolaboral, pero su eficacia depende de la capacidad del sistema normativo para desarrollar de forma expresa esta función, superando el carácter generalista de la regulación vigente.

4.2. *Tipologías cooperativas y su funcionalidad jurídico-inclusiva*

El estudio de las tipologías cooperativas desde una perspectiva jurídico-inclusiva no puede limitarse a una clasificación formal, sino que exige analizar su funcionalidad normativa en relación con la integración sociolaboral de colectivos en situación de vulnerabilidad. En este sentido, el ordenamiento jurídico español reconoce diversas modalidades cooperativas cuya configuración permite, con distinto grado de intensidad, la incorporación de objetivos de inclusión dentro de su estructura y funcionamiento.

Entre ellas, las cooperativas de trabajo asociado ocupan una posición central. Su régimen jurídico se caracteriza por la aportación del trabajo como elemento esencial de la relación societaria, lo que implica que la persona socia participa directamente en la actividad productiva de la entidad. A diferencia del modelo laboral clásico, basado en la subordinación jurídica, esta figura configura una relación en la que la persona combina la condición de trabajadora y socia, lo que permite una mayor capacidad de intervención en la organización del trabajo (Juliá Igual, 2017).

Desde una perspectiva jurídica, esta configuración introduce una ventaja relevante en términos de inclusión, ya que permite adaptar las condiciones de trabajo desde el interior de la organización, a través de los mecanismos de decisión colectiva. La posibilidad de modificar ritmos, tareas o formas de interacción no depende exclusivamente de la voluntad empresarial, sino de acuerdos adoptados por los propios socios, lo que favorece la implementación de entornos laborales más flexibles y ajustados a la diversidad funcional.

No obstante, esta misma característica plantea importantes problemas jurídicos. La relación entre la persona socia trabajadora y la coope-

rativa no se configura como una relación laboral en sentido estricto, lo que implica la inaplicación directa de una parte significativa del Derecho del Trabajo. Esta circunstancia genera una zona de menor protección jurídica en aspectos como la extinción de la relación, la determinación de condiciones laborales o la tutela frente a decisiones internas, lo que puede afectar especialmente a las personas con discapacidad si no se establecen mecanismos de garantía adecuados (Paniagua Zurera, 2013).

Por otra parte, las cooperativas de iniciativa social, reconocidas en el marco de la Ley 5/2011 de Economía Social, presentan una especial relevancia en el ámbito de la inclusión sociolaboral. Estas entidades se caracterizan por la persecución de fines de interés general, entre los que se incluye expresamente la integración laboral de personas en situación de vulnerabilidad. Desde un punto de vista jurídico, su régimen incorpora limitaciones en la distribución de beneficios y la obligación de reinvertir los excedentes en la propia actividad, lo que refuerza su orientación social (Fajardo García, 2019).

Esta configuración permite articular modelos empresariales en los que la inclusión no constituye un elemento accesorio, sino una finalidad estructural. Sin embargo, la normativa no establece un régimen homogéneo a nivel estatal, lo que da lugar a una importante dispersión en el ámbito autonómico. La existencia de múltiples regulaciones dificulta la consolidación de un marco jurídico coherente, generando inseguridad y limitando el desarrollo de estas entidades como instrumentos de inclusión.

Asimismo, en determinados contextos autonómicos se han desarrollado figuras específicas orientadas a la integración social, como las cooperativas sociales o de integración. No obstante, su regulación presenta un grado elevado de heterogeneidad, lo que dificulta su sistematización y su incorporación a políticas públicas de alcance general. Esta fragmentación normativa constituye un obstáculo relevante desde el punto de vista jurídico, ya que impide la construcción de un modelo uniforme que permita garantizar la igualdad de oportunidades en todo el territorio.

Desde una perspectiva sistemática, el análisis de estas tipologías pone de manifiesto que el potencial inclusivo del cooperativismo no depende únicamente de la forma jurídica adoptada, sino de la capacidad del marco normativo para integrar mecanismos de protección adecuados. En el caso del Trastorno del Espectro Autista, esta cuestión resulta especialmente relevante, ya que las necesidades de adaptación suelen afectar a aspectos organizativos y relacionales que requieren estabilidad, previsibilidad y seguridad jurídica.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

En definitiva, las tipologías cooperativas ofrecen un marco potencialmente adecuado para la inclusión sociolaboral, pero su eficacia depende de la superación de las limitaciones derivadas de la fragmentación normativa y de la insuficiente articulación de mecanismos específicos de protección para las personas con discapacidad.

4.3. *El cooperativismo como instrumento jurídico para la efectividad de los ajustes razonables*

El análisis del cooperativismo en el ámbito de la inclusión sociolaboral adquiere su máxima relevancia cuando se pone en relación con el principio de ajustes razonables. Este principio, configurado como una obligación jurídica en el Derecho de la discapacidad, constituye el mecanismo fundamental para garantizar la igualdad efectiva en el acceso y mantenimiento del empleo. En este contexto, la cuestión central no reside únicamente en la existencia de dicha obligación, sino en la capacidad de los distintos modelos organizativos para hacerla efectiva.

El principio de ajustes razonables se define en el artículo 2 de la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas como las modificaciones y adaptaciones necesarias y adecuadas que no impongan una carga desproporcionada o indebida, cuando se requieran en un caso particular para garantizar el ejercicio de los derechos en igualdad de condiciones. Este principio se proyecta en el ámbito laboral a través del artículo 5 de la Directiva 2000/78/CE y se incorpora al ordenamiento jurídico español mediante el Real Decreto Legislativo 1/2013, configurándose como una exigencia jurídica vinculante.

Desde una perspectiva normativa, los ajustes razonables no constituyen una mera recomendación, sino una obligación exigible, cuya omisión puede ser calificada como discriminación por razón de discapacidad. Esta interpretación ha sido consolidada por la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, especialmente en la sentencia HK Danmark (asuntos C-335/11 y C-337/11), en la que se establece que la igualdad de trato exige la adopción de medidas concretas para garantizar la participación efectiva en el empleo. Posteriormente, en el asunto HR Rail (C-485/20), el Tribunal amplía el alcance de esta obligación al considerar que puede incluir la reorganización del trabajo o la reasignación de funciones, siempre que no suponga una carga excesiva.

No obstante, la efectividad de este principio presenta importantes limitaciones en el marco del modelo empresarial tradicional. La or-

ganización jerárquica, la estandarización de procesos y la rigidez en la distribución de funciones dificultan la implementación de adaptaciones individualizadas, especialmente cuando estas afectan a aspectos organizativos o relacionales. Esta situación resulta particularmente problemática en el caso del Trastorno del Espectro Autista, donde las necesidades de adaptación suelen estar vinculadas a la previsibilidad del entorno, la estructuración de tareas o la gestión de la interacción social.

En este contexto, el modelo cooperativo introduce una reconfiguración jurídica de la organización del trabajo que permite superar, al menos parcialmente, estas limitaciones. La participación de las personas socias en la toma de decisiones, reconocida en el artículo 26 de la Ley 27/1999 de Cooperativas, permite incorporar la diversidad funcional en el propio proceso de definición de las condiciones laborales. Desde esta perspectiva, el ajuste razonable deja de ser una medida externa impuesta por el empleador para convertirse en un elemento integrado en la dinámica interna de la organización.

Esta característica adquiere una especial relevancia en el caso del TEA. La posibilidad de adaptar ritmos de trabajo, organizar tareas de forma estructurada o modular los entornos de interacción no depende exclusivamente de decisiones jerárquicas, sino de acuerdos adoptados en el seno de la entidad. Este enfoque permite transformar el ajuste razonable en un proceso participativo, en el que la persona con discapacidad interviene activamente en la configuración de su entorno laboral.

Desde un punto de vista jurídico, esta capacidad de adaptación puede interpretarse como un elemento que facilita el cumplimiento de las obligaciones derivadas del principio de igualdad de trato. A diferencia del modelo empresarial tradicional, en el que los ajustes razonables pueden ser percibidos como una carga externa, el cooperativismo permite integrarlos como parte de la lógica organizativa, reduciendo el riesgo de incumplimiento y, por tanto, de litigiosidad.

No obstante, esta potencialidad debe ser analizada de forma crítica. La naturaleza societaria de la relación entre la persona socia y la cooperativa plantea interrogantes en relación con la exigibilidad directa de los ajustes razonables, en la medida en que esta obligación ha sido desarrollada principalmente en el ámbito del Derecho del Trabajo. Esta circunstancia genera una zona de incertidumbre jurídica en la que la aplicación de estos principios depende de la interpretación sistemática del ordenamiento y de su extensión a relaciones no laborales.

En definitiva, el cooperativismo puede ser entendido como un instrumento jurídico que no solo facilita la implementación de los ajustes razonables, sino que permite avanzar hacia un modelo más amplio de

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

inclusión, en el que la adaptación del entorno laboral se integra en la propia estructura organizativa. Sin embargo, su eficacia depende de la clarificación de su encaje en el sistema de obligaciones jurídicas existentes y de su reconocimiento explícito como herramienta de inclusión en el ámbito normativo.

4.4. *Límites jurídicos del modelo cooperativo en la inclusión sociolaboral*

El reconocimiento del cooperativismo como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral no puede realizarse sin un análisis crítico de sus límites dentro del ordenamiento jurídico. Si bien su configuración normativa permite integrar principios de participación, flexibilidad y orientación social, su eficacia depende de su encaje en un sistema jurídico construido, en gran medida, sobre la base del modelo de empleo asalariado.

Uno de los principales límites se deriva de la naturaleza jurídica de la relación entre la persona socia trabajadora y la cooperativa. A diferencia de la relación laboral común, esta relación se configura como societaria, lo que implica la inaplicación directa de una parte relevante de las garantías propias del Derecho del Trabajo. Esta circunstancia plantea interrogantes en relación con la protección efectiva de las personas con discapacidad, especialmente en lo relativo a la estabilidad en el empleo y los mecanismos de tutela frente a decisiones internas. Desde esta perspectiva, la inclusión a través del cooperativismo puede verse condicionada por una menor intensidad protectora, lo que exige una interpretación garantista del régimen jurídico aplicable (Paniagua Zurera, 2013).

En conexión con lo anterior, la aplicación del principio de ajustes razonables en el ámbito cooperativo presenta una complejidad específica. Este principio ha sido desarrollado fundamentalmente en el marco de relaciones laborales, lo que genera dudas sobre su exigibilidad directa en relaciones de naturaleza societaria. En ausencia de una regulación expresa, su aplicación debe fundamentarse en una interpretación sistemática de los principios de igualdad y no discriminación, lo que pone de manifiesto una laguna normativa relevante.

Otro límite estructural se encuentra en la dispersión normativa del régimen cooperativo en el ámbito autonómico. La coexistencia de múltiples legislaciones con diferencias sustanciales en aspectos clave dificulta la construcción de un modelo homogéneo y genera inseguridad jurídica, lo que puede afectar al desarrollo de iniciativas orientadas a la inclusión sociolaboral (Alfonso Sánchez, 2016).

Asimismo, el acceso de las cooperativas a los instrumentos de política pública presenta limitaciones relevantes. Aunque la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, incorpora mecanismos como las cláusulas sociales y la reserva de contratos, su aplicación práctica se encuentra condicionada por el principio de vinculación al objeto del contrato y por las exigencias de proporcionalidad. La doctrina ha señalado que estos límites pueden restringir la utilización de la contratación pública como herramienta efectiva de inclusión, especialmente en relación con colectivos con necesidades específicas (Gimeno Feliú, 2019).

Por otra parte, debe destacarse la ausencia de un reconocimiento normativo específico del cooperativismo como instrumento de inclusión en materia de discapacidad. A diferencia de otras figuras, como los centros especiales de empleo, el ordenamiento jurídico no contempla un régimen diferenciado para las cooperativas orientadas a la integración sociolaboral, lo que limita su visibilidad y su acceso a incentivos específicos (Cabra de Luna, 2017).

Finalmente, desde una perspectiva estructural, el modelo cooperativo no está exento de tensiones derivadas de la lógica del mercado. La necesidad de garantizar la viabilidad económica puede entrar en conflicto con los objetivos de inclusión, especialmente cuando las adaptaciones necesarias implican costes adicionales. Esta tensión pone de manifiesto que la inclusión sociolaboral requiere un respaldo normativo y político que trascienda la forma jurídica de la organización.

En definitiva, el cooperativismo presenta un potencial significativo como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral, pero su eficacia depende de la superación de límites normativos y estructurales que requieren una respuesta más coherente desde el ordenamiento jurídico.

V. **La contratación pública como instrumento jurídico de inclusión sociolaboral**

La progresiva evolución del Derecho de la contratación pública ha supuesto la superación de un modelo estrictamente orientado a la eficiencia económica, dando paso a un enfoque estratégico en el que la actividad contractual del sector público se configura como un instrumento de intervención al servicio de políticas públicas. En este contexto, la incorporación de objetivos sociales en los procedimientos de contratación ha adquirido una relevancia creciente, especialmente en

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

relación con la promoción de la inclusión sociolaboral de colectivos en situación de vulnerabilidad.

En el ordenamiento jurídico español, esta transformación se articula a través de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público, por la que se transponen al ordenamiento jurídico español las Directivas del Parlamento Europeo y del Consejo 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, que incorpora de manera expresa la dimensión social como elemento transversal en la contratación. No obstante, la efectividad de este modelo depende de la interpretación de sus disposiciones y de su aplicación práctica, lo que plantea importantes desafíos desde el punto de vista jurídico-administrativo.

5.1. *Configuración jurídica de la contratación pública estratégica*

Desde una perspectiva jurídico-administrativa, la contratación pública ha evolucionado desde un modelo centrado en la eficiencia económica hacia un sistema que integra de forma progresiva objetivos de carácter social. Esta transformación se refleja en el marco normativo vigente, en particular en la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, que configura la contratación como un instrumento al servicio de las políticas públicas.

El artículo 1.3 de la Ley 9/2017 establece que la contratación pública debe orientarse a garantizar una mejor relación calidad-precio, incorporando criterios sociales y medioambientales. Esta previsión supone una redefinición del concepto de eficiencia, que deja de vincularse exclusivamente al coste económico para integrar dimensiones cualitativas relacionadas con el impacto social de la contratación.

Este cambio de paradigma se articula a través de diversas previsiones normativas. En particular, el artículo 145 regula los criterios de adjudicación, permitiendo la inclusión de elementos vinculados a la inserción sociolaboral, mientras que el artículo 202 prevé la imposición de condiciones especiales de ejecución de carácter social. A ello se añade el artículo 99.4, que introduce la división en lotes como mecanismo para facilitar el acceso de pequeñas y medianas entidades al mercado público, reduciendo las barreras estructurales de entrada.

Desde el punto de vista jurídico, estas previsiones configuran un modelo de contratación pública estratégica en el que la actividad contractual se convierte en un instrumento de intervención económica. No obstante, esta orientación no implica la desaparición de los principios tradicionales de la contratación pública, sino su reinterpretación en un contexto en el que coexisten objetivos económicos y sociales.

La jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha desempeñado un papel clave en la delimitación de este modelo. En el asunto C-513/99, *Concordia Bus Finland*, el Tribunal reconoce la posibilidad de incorporar criterios sociales en la adjudicación de contratos, siempre que estén vinculados al objeto del contrato y respeten los principios de transparencia y no discriminación. Esta doctrina ha sido posteriormente consolidada, configurando un marco jurídico que legitima la contratación pública estratégica, pero dentro de límites precisos.

En el ámbito doctrinal, se ha señalado que este modelo responde a una concepción funcional de la contratación pública, en la que la actividad contractual se integra en el conjunto de instrumentos de intervención del Estado (Medina Arnáiz, 2018). Sin embargo, esta configuración plantea interrogantes en relación con su efectividad real, en la medida en que la incorporación de objetivos sociales se encuentra condicionada por la interpretación restrictiva de los principios que rigen el sistema.

En definitiva, la contratación pública estratégica se configura como un instrumento jurídicamente habilitado para la promoción de la inclusión sociolaboral, pero su alcance depende de la capacidad de los operadores jurídicos para interpretar el marco normativo de forma coherente con los objetivos que persigue.

5.2. *La contratación pública como instrumento de inclusión*

Desde una perspectiva jurídico-administrativa, la contratación pública se configura como uno de los instrumentos más relevantes para la implementación de políticas de inclusión sociolaboral, en la medida en que permite integrar objetivos sociales en la actividad económica del sector público. En el ordenamiento jurídico español, esta función se articula a través de la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público, que incorpora de manera expresa la dimensión social como elemento transversal en los procedimientos de contratación.

El artículo 1.3 de esta norma establece que la contratación pública debe orientarse a garantizar una mejor relación calidad-precio, incorporando criterios sociales y medioambientales, lo que supone un cambio de paradigma respecto a modelos anteriores centrados exclusivamente en la eficiencia económica. Esta orientación se concreta en diversas previsiones normativas, entre las que destacan las condiciones especiales de ejecución de carácter social (artículo 202) y la posibilidad de introducir criterios de adjudicación vinculados a la inclusión sociolaboral de colectivos vulnerables (artículo 145).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

Asimismo, el artículo 99.4 de la Ley 9/2017 permite la división en lotes como mecanismo para facilitar el acceso de pequeñas y medianas entidades, incluidas las cooperativas, mientras que la disposición adicional cuarta regula la reserva de contratos a centros especiales de empleo de iniciativa social y empresas de inserción, lo que permite jurídicamente la participación de entidades de la economía social en el mercado público. Desde una perspectiva doctrinal, se ha señalado que estas medidas configuran un modelo de contratación pública estratégica, orientado no solo a la adquisición de bienes y servicios, sino también a la consecución de objetivos de política social (Medina Arnáiz, 2018).

No obstante, la efectividad de estos instrumentos presenta importantes limitaciones en la práctica, lo que limita su aplicabilidad real en determinados supuestos. En primer lugar, la incorporación de cláusulas sociales se encuentra condicionada por el principio de vinculación al objeto del contrato, lo que ha sido objeto de interpretación restrictiva en determinados pronunciamientos de los órganos de control. En este sentido, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en la sentencia de 17 de septiembre de 2002, asunto C-513/99 (Concordia Bus), establece que los criterios sociales deben estar relacionados con el objeto del contrato y respetar los principios de transparencia y no discriminación.

En el ámbito interno, el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales ha desarrollado una doctrina relevante sobre la aplicación de cláusulas sociales, destacando la Resolución 489/2019, en la que se subraya que dichas cláusulas deben ser proporcionadas, verificables y no discriminatorias. Esta exigencia introduce un margen de incertidumbre en su aplicación, especialmente en relación con colectivos específicos como las personas con Trastorno del Espectro Autista, cuyas necesidades no siempre pueden ser fácilmente objetivables en los pliegos de contratación.

Por otra parte, la doctrina administrativista ha puesto de manifiesto que la utilización de la contratación pública como instrumento de inclusión se enfrenta a tensiones estructurales derivadas de la coexistencia de objetivos económicos y sociales. Tal y como señala Gimeno Feliú (2019), la integración de cláusulas sociales debe realizarse sin desnaturalizar los principios básicos de la contratación pública, lo que limita su alcance en determinados supuestos.

En relación con el Trastorno del Espectro Autista, estas limitaciones se traducen en una escasa utilización de los instrumentos existentes para promover su inclusión sociolaboral. La ausencia de referencias específicas a este colectivo en la normativa y en la práctica administrativa dificulta la incorporación de medidas adaptadas a sus necesida-

des, lo que refuerza la necesidad de desarrollar estrategias más especializadas. En este contexto, las cooperativas de iniciativa social pueden desempeñar un papel relevante como entidades capaces de canalizar la contratación pública hacia modelos de empleo inclusivo, siempre que se articulen mecanismos jurídicos que faciliten su acceso a los procedimientos de adjudicación.

En definitiva, la contratación pública presenta un potencial significativo como instrumento de inclusión sociolaboral, pero su efectividad en relación con colectivos específicos como las personas con Trastorno del Espectro Autista depende de una interpretación flexible y proactiva del marco normativo, así como de la voluntad de los órganos de contratación de integrar de manera real los objetivos sociales en sus decisiones. Este planteamiento refuerza la necesidad de avanzar hacia un modelo de contratación pública más estratégico, en el que la dimensión social no sea un elemento accesorio, sino un componente estructural del sistema.

5.3. *Cooperativismo y contratación pública: límites jurídicos y potencial inclusivo*

En el contexto de la contratación pública estratégica, las cooperativas pueden desempeñar un papel relevante como instrumentos de inclusión sociolaboral, en la medida en que su estructura organizativa y su orientación al interés colectivo permiten articular modelos de empleo más inclusivos. No obstante, su encaje jurídico en el sistema de contratación pública presenta limitaciones que condicionan su efectividad.

Desde el punto de vista normativo, la Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público no reconoce de forma expresa a las cooperativas como entidades destinatarias de medidas específicas de promoción en la contratación pública, a diferencia de lo que ocurre con los centros especiales de empleo de iniciativa social y las empresas de inserción, que cuentan con la posibilidad de reserva de contratos en virtud de la disposición adicional cuarta. Esta ausencia de reconocimiento específico introduce una diferencia de trato que limita el potencial del cooperativismo como instrumento de inclusión.

Asimismo, la participación de las cooperativas en los procedimientos de contratación se ve condicionada por los requisitos de solvencia económica y técnica establecidos en los artículos 87 y siguientes de la Ley 9/2017. Estas exigencias, diseñadas para garantizar la correcta ejecución de los contratos, pueden constituir una barrera de acceso para entidades de menor dimensión, lo que afecta de manera particular a aquellas cooperativas orientadas a la inclusión sociolaboral.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

Por otra parte, la utilización de cláusulas sociales no garantiza por sí misma la incorporación de modelos cooperativos en la ejecución de contratos públicos. La formulación genérica de estas cláusulas y su vinculación al objeto del contrato limitan su capacidad para favorecer estructuras organizativas específicas. En este sentido, la doctrina ha señalado que la contratación pública estratégica presenta una eficacia limitada cuando no se articula con medidas más específicas de promoción de determinadas formas empresariales (Gimeno Feliú, 2019).

En el plano práctico, el Tribunal Administrativo Central de Recursos Contractuales ha establecido criterios relevantes sobre la aplicación de cláusulas sociales, exigiendo que estas sean proporcionadas, verificables y no discriminatorias. La Resolución 489/2019 constituye un ejemplo significativo en este sentido, al subrayar la necesidad de justificar adecuadamente la inclusión de este tipo de cláusulas. Esta doctrina introduce un margen de incertidumbre que puede desincentivar su utilización por parte de los órganos de contratación.

En relación con el Trastorno del Espectro Autista, estas limitaciones adquieren una especial relevancia. La ausencia de referencias específicas en la normativa y en la práctica administrativa dificulta la incorporación de medidas adaptadas a las necesidades de este colectivo, lo que reduce la efectividad de la contratación pública como instrumento de inclusión en este ámbito.

No obstante, el cooperativismo presenta un potencial significativo que podría ser desarrollado a través de una mayor articulación normativa. La integración de las cooperativas en las políticas de contratación pública permitiría canalizar los objetivos de inclusión sociolaboral hacia modelos organizativos más coherentes con el principio de igualdad material. Ello exigiría, sin embargo, una revisión del marco jurídico que permita superar las limitaciones actuales y reforzar la posición de la economía social en el sistema de contratación pública.

En definitiva, el cooperativismo puede desempeñar un papel relevante en la contratación pública como instrumento de inclusión sociolaboral, pero su efectividad depende de la superación de barreras jurídicas y de una mayor integración en las políticas públicas.

VI. **Implicaciones jurídicas y desafíos para un modelo inclusivo basado en el cooperativismo**

El análisis del marco jurídico aplicable a la inclusión sociolaboral de las personas con Trastorno del Espectro Autista permite identificar una tensión estructural entre el reconocimiento formal de derechos y su

efectividad práctica. Esta tensión se manifiesta en la dificultad de trasladar al ámbito organizativo los principios del Derecho de la discapacidad, especialmente en contextos en los que las estructuras productivas responden a modelos estandarizados.

Desde la perspectiva normativa, el principio de ajustes razonables constituye uno de los ejes fundamentales del sistema. Definido en el artículo 2 de la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas y proyectado en el ámbito laboral a través del artículo 5 de la Directiva 2000/78/CE, este principio impone la obligación de adaptar el entorno a las necesidades de la persona, configurándose como una exigencia jurídica vinculante. En el ordenamiento español, su incorporación mediante el Real Decreto Legislativo 1/2013 refuerza su carácter exigible, de modo que su incumplimiento puede dar lugar a situaciones de discriminación.

No obstante, la aplicación efectiva de este principio presenta importantes dificultades cuando se inserta en estructuras organizativas rígidas. Tal y como ha señalado la doctrina, la igualdad material en el ámbito laboral requiere no solo la eliminación de barreras formales, sino la adopción de medidas que permitan la participación efectiva de las personas con discapacidad en condiciones reales de igualdad (Martínez Fons, 2020). Esta exigencia adquiere una especial relevancia en el caso del Trastorno del Espectro Autista, donde las necesidades de adaptación afectan a aspectos organizativos y relacionales que no siempre pueden ser abordados mediante soluciones estandarizadas.

En este contexto, el cooperativismo introduce una alternativa jurídica basada en la flexibilidad organizativa y la participación en la toma de decisiones. Desde una perspectiva teórica, este modelo permite integrar las necesidades individuales en el funcionamiento de la entidad, favoreciendo la implementación de ajustes razonables de manera estructural. Sin embargo, esta potencialidad se enfrenta a un problema de encaje jurídico derivado de la naturaleza societaria de la relación entre la persona socia y la cooperativa.

La ausencia de una regulación específica que articule la aplicación del principio de igualdad en el ámbito cooperativo genera una situación de incertidumbre normativa. Tal y como ha puesto de manifiesto la doctrina mercantilista, el régimen jurídico de las cooperativas no ha incorporado de forma sistemática los principios del Derecho de la discapacidad, lo que limita su capacidad para actuar como instrumento plenamente eficaz de inclusión (Embid, 2017).

Por otra parte, el análisis de la contratación pública revela la existencia de un marco normativo que permite la incorporación de objetivos sociales en la actividad económica del sector público, pero cuya

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

aplicación se encuentra condicionada por límites estructurales. La Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público introduce mecanismos como las cláusulas sociales, pero su efectividad depende de su interpretación en el marco del Derecho de la Unión Europea.

En este sentido, la jurisprudencia del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, en el asunto C-513/99 (*Concordia Bus*), establece que los criterios sociales deben estar vinculados al objeto del contrato y respetar los principios de igualdad y transparencia. Esta exigencia limita la posibilidad de utilizar la contratación pública como instrumento de inclusión en relación con colectivos cuyas necesidades no son fácilmente objetivables, como ocurre en el caso del Trastorno del Espectro Autista.

Desde el punto de vista doctrinal, se ha señalado que la contratación pública estratégica se enfrenta a una tensión permanente entre la consecución de objetivos sociales y el respeto a los principios de competencia y eficiencia (Moreno Molina, 2021). Esta tensión condiciona la capacidad del sistema para integrar medidas de inclusión de forma efectiva, especialmente cuando estas requieren un tratamiento diferenciado.

En consecuencia, la construcción de un modelo inclusivo basado en el cooperativismo exige una intervención normativa más coherente. En primer lugar, resulta necesario desarrollar un marco jurídico que permita la aplicación efectiva del principio de ajustes razonables en el ámbito de las relaciones societarias. En segundo lugar, se requiere una mayor integración del cooperativismo en las políticas públicas de empleo, reconociendo su potencial como instrumento de inclusión. Finalmente, es preciso avanzar hacia una interpretación más flexible de la contratación pública, que permita potenciar su dimensión social sin comprometer los principios que la rigen.

En definitiva, la inclusión sociolaboral de las personas con Trastorno del Espectro Autista no puede depender exclusivamente de la existencia de instrumentos jurídicos aislados, sino que requiere una transformación del marco normativo que permita integrar de manera coherente los principios del Derecho de la discapacidad en el conjunto del sistema.

VII. **Conclusiones**

El análisis desarrollado a lo largo del presente trabajo permite constatar que la inclusión sociolaboral de las personas con Trastorno del Espectro Autista constituye un ámbito en el que la evolución del marco normativo no ha ido acompañada de una transformación equiva-

lente en los modelos organizativos y en los instrumentos de aplicación práctica del Derecho. Esta disociación entre reconocimiento formal y efectividad material de los derechos configura uno de los principales problemas del sistema, especialmente en contextos en los que las necesidades de adaptación no se corresponden con los esquemas tradicionales de organización del trabajo.

En este sentido, el principio de ajustes razonables se consolida como el eje jurídico fundamental para la garantía de la igualdad en el empleo. Su configuración como obligación exigible, derivada de la Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad de Naciones Unidas y desarrollada en el ordenamiento interno a través del Real Decreto Legislativo 1/2013, implica que la inclusión sociolaboral no puede depender de decisiones discrecionales, sino que debe articularse como una exigencia jurídica vinculante. No obstante, la aplicación efectiva de este principio se ve limitada por la persistencia de modelos empresariales que dificultan la adaptación individualizada de las condiciones de trabajo.

En este contexto, el cooperativismo se presenta como una alternativa jurídica relevante, en la medida en que permite reconfigurar la organización del trabajo desde una lógica participativa y flexible. La estructura democrática de las cooperativas, así como la integración de las personas socias en los procesos de toma de decisiones, facilita la incorporación de las necesidades individuales en la configuración del entorno laboral. Esta característica resulta especialmente significativa en el caso del Trastorno del Espectro Autista, donde las adaptaciones necesarias afectan a aspectos organizativos y relacionales que requieren un elevado grado de flexibilidad.

Sin embargo, el potencial inclusivo del cooperativismo se encuentra condicionado por importantes limitaciones jurídicas. La naturaleza societaria de la relación entre la persona socia y la cooperativa genera incertidumbres en relación con la aplicabilidad directa de las garantías propias del Derecho del Trabajo, especialmente en materia de igualdad y no discriminación. Asimismo, la ausencia de una regulación específica que articule la inclusión de personas con discapacidad en el ámbito cooperativo obliga a recurrir a interpretaciones extensivas de los principios generales del ordenamiento, lo que puede dar lugar a soluciones dispares y a una menor seguridad jurídica.

Por otra parte, la contratación pública se configura como un instrumento con un potencial significativo para la promoción de la inclusión sociolaboral, en la medida en que permite integrar objetivos sociales en la actividad económica del sector público. La Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público incorpora mecanismos que posibilitan la introduc-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 225-253
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3521 • https://www.baidc.deusto.es

ción de criterios sociales en los procedimientos de contratación, pero su aplicación efectiva se encuentra condicionada por límites derivados de los principios estructurales del sistema, como la vinculación al objeto del contrato, la proporcionalidad y la garantía de la concurrencia.

Estas limitaciones adquieren una especial relevancia en relación con colectivos específicos como las personas con Trastorno del Espectro Autista, cuyas necesidades no siempre pueden ser traducidas en criterios jurídicamente objetivables dentro de los pliegos de contratación. Esta circunstancia pone de manifiesto la insuficiencia de los instrumentos actuales para dar respuesta a situaciones que requieren un tratamiento más especializado.

A la luz de lo anterior, puede afirmarse que la construcción de un modelo inclusivo eficaz exige una intervención normativa más coherente y sistemática. En primer lugar, resulta necesario clarificar el alcance del principio de ajustes razonables en el ámbito de las relaciones societarias, garantizando su aplicabilidad más allá del empleo asalariado. En segundo lugar, se requiere una mayor integración del cooperativismo en las políticas públicas de empleo, reconociendo su potencial como instrumento estructural de inclusión. En tercer lugar, es preciso avanzar hacia una reinterpretación de la contratación pública que permita potenciar su dimensión social sin comprometer los principios que la rigen.

En definitiva, la inclusión sociolaboral de las personas con Trastorno del Espectro Autista no puede depender exclusivamente de la existencia de mecanismos jurídicos aislados, sino que requiere una transformación del marco normativo y de los modelos organizativos que permita integrar de manera efectiva los principios del Derecho de la discapacidad en el conjunto del sistema. En este proceso, el cooperativismo puede desempeñar un papel relevante, siempre que se refuerce su encaje jurídico y se superen las limitaciones que actualmente condicionan su desarrollo.

Bibliografía

ALFONSO SÁNCHEZ, R. 2016. «El régimen jurídico de las cooperativas en España: diversidad normativa y desafíos.» *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 121: 45-68. https://doi.org/10.5209/rev_REVE.2016.v121.52695

AMERICAN PSYCHIATRIC ASSOCIATION. 2013. *Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders*. 5th ed. https://doi.org/10.1176/appi.books.9780890425596

CABRA DE LUNA, M. Á. 2017. «Economía social y discapacidad: marco jurídico y políticas públicas.» *CIRIEC-España* 91: 123-145. https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.91.8900

CONSEJO DE LA UNIÓN EUROPEA. 2000. *Directiva 2000/78/CE del Consejo, de 27 de noviembre de 2000*. https://eur-lex.europa.eu

DE ASÍS, R. 2013. *Sobre discapacidad y derechos*. Dykinson

EMBID IRUJO, J. M. 2017. «Cooperativas y derecho mercantil: evolución y perspectivas.» *Revista de Derecho Mercantil* 305: 45-78

FAJARDO GARCÍA, I. 2019. «Cooperativas de iniciativa social y economía social.» *REVESCO* 131: 1-20. https://doi.org/10.5209/REVE.62442

GIMENO FELIÚ, J. M. 2019. *La contratación pública estratégica*. Civitas

JULIÁ IGUAL, J. F. 2017. «Cooperativas de trabajo asociado y empleo.» *REVESCO* 124: 67-85. https://doi.org/10.5209/REVE.54923

LARRAZABAL BASÁÑEZ, S. 2024. «La reforma constitucional española de 2024 sobre discapacidad y la alternativa cooperativa para la inserción sociolaboral de las personas con discapacidad». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 65 (diciembre), 287-323. https://doi.org/10.18543/baidc.3084.

MARTÍNEZ FONS, D. 2020. «Discapacidad y empleo: retos para la igualdad efectiva.» *Revista de Derecho Social* 92: 55-78

MEDINA ARNÁIZ, T. 2018. «Cláusulas sociales en la contratación pública.» *Revista Española de Derecho Administrativo* 190: 89-120

MORENO MOLINA, J. A. 2021. «Contratación pública y objetivos sociales.» *Revista Española de Derecho Administrativo* 209: 75-102

NACIONES UNIDAS. 2006. *Convención sobre los Derechos de las Personas con Discapacidad*. https://www.un.org

PALACIOS, A. 2008. *El modelo social de discapacidad*. CERMI

PANIAGUA ZURERA, M. 2013. *Derecho de cooperativas*. Tirant lo Blanch

RIUS COMA, M. 2023. «La reconfiguración de la acción concertada reservada a la iniciativa no lucrativa basada en la regulación de los servicios de interés general de solidaridad». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 62 (julio), 19-50. https://doi.org/10.18543/baidc.2533.

RODRÍGUEZ PIÑERO, M., y M. BRAVO FERRER. 2019. «Igualdad y no discriminación en el empleo.» *Temas Laborales* 147: 13-40.

SALINAS TOMÁS, M. F. 2023. «El modelo de acompañamiento en las empresas de inserción y su incidencia en la empleabilidad de personas en situación y/o riesgo de exclusión social». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 143 (abril): e85559. https://doi.org/10.5209/reve.85559.

Otras referencias

ESPAÑA. 1978. *Constitución Española*. https://www.boe.es

ESPAÑA. 1985. *Real Decreto 2273/1985, de 4 de diciembre*. https://www.boe.es

ESPAÑA. 1999. *Ley 27/1999, de Cooperativas*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2000. *Real Decreto Legislativo 5/2000*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2006. *Ley 43/2006*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2011A. *Ley 36/2011, reguladora de la jurisdicción social*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2011B. *Ley 5/2011, de Economía Social*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2013. *Real Decreto Legislativo 1/2013*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2015. *Real Decreto Legislativo 2/2015 (Estatuto de los Trabajadores)*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2017. *Ley 9/2017 de Contratos del Sector Público*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2021. *Ley 8/2021*. https://www.boe.es
ESPAÑA. 2023. *Ley 3/2023 de Empleo*. https://www.boe.es
TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES. 2019. *Resolución 489/2019*
TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA. 2002. *Asunto C-513/99, Concordia Bus Finland*
TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA. 2013. *Asuntos C-335/11 y C-337/11, HK Danmark*
TRIBUNAL DE JUSTICIA DE LA UNIÓN EUROPEA. 2022. *Asunto C-485/20, HR Rail*
UNIÓN EUROPEA. 2000. *Carta de los Derechos Fundamentales de la Unión Europea*. https://eur-lex.europa.eu
UNIÓN EUROPEA. 2014. *Directiva 2014/24/UE*. https://eur-lex.europa.eu

Las asociaciones públicas y privadas de fieles como formas premodernas de organización participativa: aportaciones del Derecho canónico al Derecho cooperativo contemporáneo

(Public and Private Associations of the Faithful as Pre-Modern Forms of Participatory Organisation: Contributions of Canon Law to Contemporary Cooperative Law)

Néstor Soler Del Toro[1]
Investigador independiente (España)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511

Recibido: 14.04.2026
Aceptado: 31.07.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: 1. Introducción. 2. Marco teórico y metodológico: la comparación jurídica diacrónica. 3. Las asociaciones de fieles en el CIC 1983: régimen jurídico sistemático. 3.1. Tipología: asociaciones públicas y privadas. 3.2. Personalidad jurídica canónica. 3.3. Autonomía estatutaria. 3.4. Régimen de los socios. 3.5. Organización interna y estructura de gobierno. 3.6. Finalidad no lucrativa y régimen patrimonial. 4. Elementos estructurales comunes: análisis jurídico-comparado. 4.1. Participación democrática. 4.2. Finalidad común no lucrativa. 4.3. Autonomía estatutaria. 4.4. Personalidad jurídica instrumental. 4.5. Primacía del fin social sobre el capital. 5. Perspectiva histórica: mediaciones y continuidades. 5.1. Cofradías, gremios y hermandades medievales. 5.2. La codificación canónica de 1917 y el primer Derecho cooperativo español. 5.3. La Doctrina Social de la Iglesia como puente institucional. 5.4. El cooperativismo social europeo de inspiración cristiana. 6. Valoración crítica y conclusiones. 7. Bibliografía.

Summary: 1. Introduction. 2. Theoretical and methodological framework. 3. Associations of the faithful under the 1983 CIC. 3.1. Typology. 3.2. Canon legal personality. 3.3. Statutory autonomy. 3.4. Regime of members. 3.5. Internal organisation. 3.6. Non-profit purpose and patrimony. 4. Common structural elements. 4.1. Democratic participation. 4.2. Shared non-profit purpose. 4.3. Statutory autonomy. 4.4. Instrumental legal personality. 4.5. Primacy of social purpose. 5. Historical perspective. 5.1. Medieval confraternities. 5.2. The 1917 codification. 5.3. Social Doctrine of the Church. 5.4. European

[1] Email: nsolerdeltoro@gmail.com.

Christian-inspired social cooperativism. 6. Critical assessment and conclusions. 7. Bibliography.

Resumen: El presente artículo analiza las asociaciones públicas y privadas de fieles reguladas en los cánones 298-329 del Código de Derecho Canónico de 1983 como formas premodernas de organización colectiva que presentan una homología estructural con las cooperativas contemporáneas. Mediante un método de comparación jurídica diacrónica, se identifican cinco elementos estructurales comunes: participación democrática, finalidad común no lucrativa, autonomía estatutaria, personalidad jurídica de carácter instrumental y primacía del fin social sobre el capital. La tesis central es que el Derecho canónico, lejos de ser una reliquia histórica en este ámbito, ofrece una dogmática asociativa elaborada durante siglos que puede enriquecer la doctrina y la práctica del Derecho cooperativo contemporáneo. El análisis revela, asimismo, que la genealogía jurídica del cooperativismo moderno es más profunda de lo que habitualmente reconoce la doctrina, y que la mediación canónica —a través de cofradías medievales, gremios y la Doctrina Social de la Iglesia— ha sido decisiva en la configuración de sus estructuras fundamentales.

Palabras clave: Asociaciones de fieles; Cooperativas; Personalidad jurídica; Autonomía estatutaria; Derecho canónico; Derecho cooperativo; Participación democrática.

Abstract: This article analyses the public and private associations of the faithful regulated in canons 298-329 of the 1983 Code of Canon Law as pre-modern forms of collective organisation that display a structural homology with contemporary cooperatives. Through a method of diachronic legal comparison, five common structural elements are identified: democratic participation, shared non-profit purpose, statutory autonomy, instrumental legal personality, and the primacy of social purpose over capital. The central thesis is that Canon Law, far from being a historical relic in this field, offers an associative dogmatics developed over centuries that can enrich the doctrine and practice of contemporary cooperative law. The analysis also reveals that the legal genealogy of modern cooperativism is deeper than the doctrine usually acknowledges, and that canonical mediation —through medieval confraternities, guilds, and the Social Doctrine of the Church— has been decisive in shaping its fundamental structures.

Keywords: Associations of the faithful; Cooperatives; Legal personality; Statutory autonomy; Canon Law; Cooperative law; Democratic participation.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

1. **Introducción**

El Derecho cooperativo es habitualmente presentado como un producto jurídico genuinamente moderno, cuyo hito fundacional se sitúa en la Rochdale Society of Equitable Pioneers (1844) y cuya sistematización legislativa no arranca en Europa continental hasta finales del siglo XIX e inicios del XX. Esta narrativa, fijada por la historiografía clásica del cooperativismo (Holyoake 1857; Cole 1944; Lambert 1959), tiene la virtud de la precisión cronológica, pero el inconveniente de presentar las estructuras jurídicas cooperativas como un hallazgo sin genealogía. Las categorías que definen hoy a la cooperativa —personalidad jurídica instrumentalizada en favor del fin colectivo, gobierno democrático de los miembros, autonomía estatutaria amplia, régimen patrimonial con fondos irrepartibles— no surgieron ex nihilo en la Lancashire de mediados del siglo XIX.

El Código de Derecho Canónico de 1983 (en adelante, CIC) recoge en los cánones 298 a 329 un régimen completo de las asociaciones de fieles, distinguiendo entre las de carácter público (cc. 312-320) y privado (cc. 321-326). Esta regulación, depurada a lo largo de siglos de práctica jurídica eclesiástica y sistematizada por vez primera en el CIC piobenedictino de 1917, articula una arquitectura jurídica que guarda con la cooperativa moderna una homología estructural que la doctrina —tanto canonística como cooperativista— ha ignorado en su mayor parte.

La pregunta que articula el presente trabajo es la siguiente: ¿en qué medida las categorías canónicas de asociación de fieles prefiguran, o presentan homología estructural con, los elementos constitutivos de la cooperativa contemporánea? La respuesta que se defiende es que dicha homología existe, es sistemática y afecta a los cinco elementos nucleares del sistema cooperativo: participación democrática, finalidad común no lucrativa, autonomía estatutaria, personalidad jurídica instrumental y primacía del fin social sobre el capital. Sostener esta tesis no implica afirmar una influencia histórica directa e identificable —cuestión que requeriría una investigación de historia del Derecho de mayor alcance—, sino algo más preciso y metodológicamente más sólido: que ambos sistemas han resuelto de forma funcionalmente equivalente el problema de organizar jurídicamente a un grupo de personas unidas por un fin colectivo sin ánimo de lucro privado.

El trabajo se estructura en cinco partes. En la primera se expone el marco teórico y metodológico que justifica el enfoque comparado. La segunda desarrolla el régimen jurídico de las asociaciones de fieles en el CIC 1983 con la extensión necesaria para sustentar el análisis posterior. La tercera construye el análisis comparado elemento por elemento. La cuarta ofrece la perspectiva histórica que contextualiza la

homología. La quinta realiza una valoración crítica de las aportaciones y los límites del Derecho canónico para el Derecho cooperativo y recoge las conclusiones del trabajo.

[1] La bibliografía cooperativa reciente acusa la misma laguna. Ni la monumental obra de Gadea Soler (2009) sobre el Derecho cooperativo vasco, ni el estudio comparado de Münkner (1988), ni el tratamiento sistemático de Paniagua Zurera (2005) contienen referencia alguna a las asociaciones canónicas de fieles como antecedente estructural.

2. **Marco teórico y metodológico: la comparación jurídica diacrónica**

El derecho comparado ha recurrido tradicionalmente a la comparación sincrónica: se confrontan dos o más sistemas jurídicos vigentes en el mismo período para identificar convergencias, divergencias y posibles trasplantes normativos (Zweigert y Kötz 1998, 34-40; Sacco 1991, 1-30). Sin embargo, la comparación diacrónica —el análisis de sistemas jurídicos de épocas y naturalezas distintas a partir de sus soluciones funcionales— ha ganado terreno como instrumento epistemológico en la historia del Derecho y en la teoría jurídica general (Glenn 2010, 25-58). Es este segundo método el que se adopta en el presente trabajo.

El concepto operativo central es el de homología funcional o estructural, tomado de la biología comparada y trasladado al ámbito jurídico por la tradición del funcionalismo comparativo (Rheinstein 1968; Zweigert y Kötz 1998, 34). Dos instituciones jurídicas son estructuralmente homólogas cuando comparten los mismos elementos funcionales básicos y resuelven los mismos problemas organizativos, con independencia de su origen histórico inmediato o del ordenamiento en que operan. La homología no implica identidad ni filiación genealógica directa: afirma equivalencia funcional.

Esta precisión metodológica es importante porque delimita lo que el presente trabajo pretende demostrar y lo que no. No se sostiene aquí que los redactores de la Ley de Cooperativas española de 1931 tomaran como modelo las asociaciones canónicas. Lo que se defiende es que, al construir el tipo jurídico cooperativo, la legislación moderna ha convergido independientemente —o a través de mediaciones históricas que se analizarán— con soluciones que el Derecho canónico había articulado con rigor técnico varios siglos antes. Esta convergencia es el objeto del análisis; su explicación causal —que exigiría una historia del Derecho de mayor alcance— queda fuera del ámbito de este trabajo, aunque se apuntan las principales vías de mediación histórica.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

El Derecho canónico debe ser tratado en este análisis como lo que es: un ordenamiento jurídico primario, completo y vigente, con categorías propias depuradas a lo largo de veinte siglos (Hervada 2001, 23-45; Lombardía 1992, 15-38). No es una mera fuente histórica ni un conjunto de normas morales disfrazadas de jurídicas. Su capacidad para generar soluciones técnicas sofisticadas en materia de personas jurídicas, estatutos, gobierno corporativo y responsabilidad patrimonial lo convierte en un interlocutor genuino para la dogmática cooperativa, no en un antecedente pintoresco.

En cuanto a las fuentes normativas, el análisis se apoya, en lo canónico, en los cánones 298-329 del CIC 1983, en la doctrina canónica más representativa (Hervada 1987; Viana 2004; Arrieta 2015; Otaduy, Viana y Sedano 2011) y en la jurisprudencia eclesiástica relevante. En lo cooperativo, el referente principal es la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas, sin perjuicio de referencias a la legislación autonómica más relevante —en particular la Ley 4/1993 del País Vasco (reformada por la Ley 1/2000) y la Ley 2/1999 de Andalucía— y a los Principios Cooperativos de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) en su versión de 1995, que constituyen el parámetro axiológico de referencia en el Derecho cooperativo contemporáneo.

[2] La Alianza Cooperativa Internacional, fundada en 1895, define siete principios cooperativos en la Declaración de Manchester de 1995: adhesión voluntaria y abierta; gestión democrática por parte de los socios; participación económica de los socios; autonomía e independencia; educación, formación e información; cooperación entre cooperativas; e interés por la comunidad. Estos principios, aunque no son normas jurídicas directamente aplicables, informan la interpretación de la legislación cooperativa y son reconocidos expresamente por el art. 1.1 de la Ley 27/1999.

3. **Las asociaciones de fieles en el CIC 1983: régimen jurídico sistemático**

Antes de abordar la comparación es imprescindible exponer con suficiente detalle el régimen jurídico de las asociaciones de fieles en el CIC 1983, pues la doctrina cooperativa lo desconoce en su práctica totalidad. El Libro II del CIC («El Pueblo de Dios»), en su Título V (cc. 298-329), regula las asociaciones de fieles con un nivel de elaboración técnica que sorprende al jurista secular familiarizado solo con el estereotipo de norma religiosa de contenido exclusivamente moral.

3.1. *Tipología: asociaciones públicas y privadas*

La distinción fundamental del sistema es la que separa asociaciones públicas y privadas de fieles. El c. 301 §1 establece que corresponde exclusivamente a la autoridad eclesiástica erigir asociaciones de fieles que se propongan transmitir la doctrina cristiana o promover el culto público, o que tengan otros fines cuya consecución se reserve por naturaleza a la misma autoridad eclesiástica. El c. 312 §1 añade que la autoridad competente para erigir asociaciones públicas es la Santa Sede, la Conferencia Episcopal o el obispo diocesano, según el ámbito de actuación previsto. La erección se realiza mediante decreto formal y configura el acto constitutivo de la asociación pública (c. 313).

Las asociaciones privadas, en cambio, nacen de la libre iniciativa de los fieles, que se reúnen para alcanzar, de mutuo acuerdo, los fines indicados en el c. 298 sin que medie erección por parte de la autoridad eclesiástica (c. 299 §1). Esta distinción no es meramente terminológica: tiene consecuencias sustanciales en cuanto al régimen de control, la adquisición de personalidad jurídica, la gestión patrimonial y el grado de autonomía organizativa. Las asociaciones públicas están integradas en la estructura jerárquica de la Iglesia; las privadas actúan en el espacio de la iniciativa personal de los fieles, aunque sujetas a la vigilancia de la autoridad eclesiástica (c. 305).

Esta doble tipología tiene, como se verá, un correlato funcional en el Derecho cooperativo. La legislación española distingue también entre cooperativas constituidas por iniciativa privada de los socios —que es la modalidad general— y cooperativas de iniciativa social o de integración promovidas o participadas por entidades públicas, con diferencias relevantes en el régimen de supervisión y en la composición orgánica (arts. 106-113 Ley 27/1999). El eje clasificador —origen en la iniciativa pública o privada, con consecuencias sobre el régimen de control externo— es funcionalmente homólogo, aunque el contenido específico de cada categoría difiera.

[3] Sobre la distinción entre asociaciones públicas y privadas en el derecho canónico, véase ampliamente Viana (2004, 53-92), quien señala que el criterio determinante no es la naturaleza del fin, sino el modo en que la asociación se integra en la estructura jurídica de la Iglesia: en nombre propio (asociación privada) o en nombre de la Iglesia (asociación pública). Esta distinción tiene un paralelo nítido en el Derecho administrativo secular, donde se distingue entre entidades privadas de interés general y entidades instrumentales de la Administración.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

3.2. *Personalidad jurídica canónica*

La persona jurídica canónica es regulada con notable precisión técnica en el Libro I del CIC (cc. 113-123) antes de que las disposiciones propias de las asociaciones concreten su aplicación. El c. 113 §1 proclama que la Iglesia católica y la Sede Apostólica son personas morales por institución divina. El c. 114 §1 define el concepto de persona jurídica como «un conjunto de personas o de cosas, ordenado a un fin que corresponda a la misión de la Iglesia, y que supere el fin de los individuos». El §2 exige que los fines perseguidos sean «verdaderamente útiles» y que «no puedan ser eficazmente alcanzados de otra manera».

La adquisición de personalidad jurídica por las asociaciones canónicas sigue vías distintas según su naturaleza. Las asociaciones públicas la adquieren por el propio decreto de erección (c. 313): la autoridad eclesiástica, al erigirlas, les confiere simultáneamente la personalidad jurídica. Las asociaciones privadas la adquieren mediante un decreto de la autoridad competente que aprueba expresamente sus estatutos a tal efecto, siendo necesario que hayan demostrado su utilidad y hayan dado señales de poder perdurar (c. 322 §1). No basta la mera constitución formal: se exige una evaluación previa de la viabilidad y utilidad de la asociación.

Lo que distingue estructuralmente a la persona jurídica canónica de la societaria es su carácter marcadamente instrumental respecto del fin. La personalidad jurídica en el Derecho canónico no existe para proteger el patrimonio de quienes integran la asociación frente a sus acreedores —función central de la personalidad jurídica en el Derecho de sociedades de capital—, sino para dotar al grupo de una subjetividad jurídica que facilite el cumplimiento del fin colectivo. Esta concepción, que arranca de la elaboración medieval de la persona ficta por Sinibaldo Fieschi (el futuro Inocencio IV) en el siglo XIII (Maitland 1900, 27-45), determina toda la estructura patrimonial y orgánica del tipo jurídico.

El paralelismo con la cooperativa es inmediato. El art. 7 de la Ley 27/1999 atribuye a las cooperativas personalidad jurídica propia desde su inscripción en el Registro de Cooperativas, pero el art. 1.1 deja claro que dicha personalidad está al servicio del objeto social cooperativo, definido como la satisfacción de las necesidades y aspiraciones económicas y sociales de los socios. La doctrina cooperativa (Paz Canalejo 1994, 45-60; Paniagua Zurera 2005, 89-112) ha subrayado reiteradamente que la cooperativa se distingue de la sociedad de capital precisamente porque en ella la personalidad jurídica no protege el capital sino que instrumenta la actividad en beneficio de los socios como personas.

[4] La construcción canonística medieval de la persona ficta o corpus mysticum como sujeto de derechos distinto de sus miembros ha sido señalada por Kantorowicz (1957) y Gierke (1900) como uno de los hitos más relevantes en la historia del Derecho de organizaciones occidental. Que el Derecho canónico haya precedido en varios siglos a la teoría jurídica secular en este punto es un dato que la doctrina cooperativa habitualmente no registra.

3.3. *Autonomía estatutaria*

El c. 304 §1 establece que todas las asociaciones de fieles, públicas o privadas, deben regirse por sus propios estatutos, en los que se ha de determinar el nombre de la asociación, la sede, el fin u objeto social, las condiciones de admisión de los miembros, los derechos y deberes de estos, los órganos de gobierno y sus competencias, y las causas de disolución con el correspondiente régimen del patrimonio. El §2 añade que los estatutos deben ser aprobados por la autoridad eclesiástica competente —lo que en las asociaciones privadas equivale al control de legalidad, no al control de oportunidad—, y que la asociación puede modificarlos conforme a lo en ellos previsto.

Este diseño estatutario —contenido mínimo obligatorio más libertad de configuración en todo lo demás— reproduce con precisión la estructura de la autonomía estatutaria cooperativa. El art. 11 de la Ley 27/1999 enumera las menciones obligatorias de los estatutos cooperativos: denominación, domicilio, objeto social, capital mínimo, número mínimo de socios, duración de la sociedad y régimen de las aportaciones sociales. Todo lo que no esté reservado a la ley es libremente configurable por los socios mediante los estatutos. Los arts. 12 y 13 complementan este régimen con el Reglamento de Régimen Interno, instrumento que guarda una estrecha analogía con los directorios y reglamentos previstos en algunos estatutos de asociaciones canónicas complejas.

El principio que subyace a ambos diseños es el de autolegislación o autorregulación: el grupo de personas que forma la asociación o la cooperativa tiene el poder —y, en cierta medida, el deber— de darse a sí mismo su propia norma fundamental. Este principio, que la teoría democrática moderna vincula a la idea de autonomía colectiva (Habermas 1998, 169-201), tiene una expresión técnica muy elaborada en el Derecho canónico de las asociaciones, que lo ha practicado durante siglos como instrumento de gobierno eclesial descentralizado.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

[5] El Reglamento de Régimen Interno previsto en el art. 13 de la Ley 27/1999 es un instrumento infraestatutario que desarrolla la organización interna de la cooperativa. Su función es análoga a la de los reglamentos internos que los estatutos de las asociaciones canónicas más complejas suelen prever para regular el funcionamiento ordinario de sus órganos. En ambos casos, se trata de normas de segundo rango que permiten adaptar la regulación general a las circunstancias concretas de la organización sin necesidad de modificar los estatutos.

3.4. *Régimen de los socios (fieles)*

Los cc. 307-308 regulan el régimen de los miembros de las asociaciones con una estructura que anticipa con sorprendente fidelidad la del socio cooperativo. El c. 307 §1 establece que la adquisición de la condición de miembro se rige por los estatutos de cada asociación, dentro de los límites del derecho universal y particular. El §3 añade que un mismo fiel puede pertenecer a varias asociaciones. El c. 308 prohíbe que nadie sea removido arbitrariamente de la asociación a la que pertenece legítimamente, disponiendo que la remoción habrá de ajustarse al procedimiento establecido en los estatutos y en el derecho.

El catálogo de derechos y deberes de los miembros no aparece fijado taxativamente en el CIC —que deja amplio margen a la autonomía estatutaria—, pero la doctrina canónica ha sistematizado los siguientes derechos mínimos: derecho a participar en las actividades de la asociación conforme a sus estatutos (c. 307); derecho a recibir información sobre la situación de la asociación; derecho a votar en las asambleas con arreglo a los estatutos (c. 309); y derecho a no ser removido sino por causa justificada y conforme al procedimiento estatutario (c. 308). En el plano de los deberes, los más relevantes son la observancia de los estatutos y la contribución al sostenimiento de los fines asociativos (Arrieta 2015, 110-125).

La estructura del régimen del socio cooperativo en los arts. 15-19 de la Ley 27/1999 es funcionalmente idéntica en todos sus elementos esenciales. El art. 15 enumera los derechos del socio: participar en la actividad cooperativizada (§1.a), ejercer el sufragio activo y pasivo (§1.b), recibir la información necesaria para el ejercicio de sus derechos (§1.c), y participar en los excedentes (§1.g). El art. 16 enumera las obligaciones: participar en las actividades y servicios de la cooperativa (§1.a), guardar secreto sobre los asuntos y datos de la cooperativa cuya

divulgación pueda perjudicarla (§1.d), y aceptar los cargos para los que sea elegido (§1.e). Los arts. 17–19 regulan la baja del socio —voluntaria o por causa justificada— con plenas garantías procedimentales, en particular el derecho a la tutela arbitral o judicial.

La homología no debe ocultar, sin embargo, una diferencia de fundamento que el análisis comparado ha de registrar con precisión. Las causas que legitiman la expulsión responden en cada ordenamiento a lógicas materiales distintas. En el Derecho canónico, la remoción del miembro puede obedecer no solo al incumplimiento de los deberes estatutarios, sino también a razones de comunión eclesial, de disciplina o de fe: el c. 316 §1 dispone que quien haya abandonado públicamente la fe católica o se haya apartado de la comunión eclesiástica, o haya incurrido en excomunión impuesta o declarada, no puede ser válidamente admitido en las asociaciones públicas; y el §2 ordena que el miembro ya inscrito que incurra en tales situaciones sea expulsado, previa amonestación, observando los estatutos y quedando a salvo su derecho de recurso ante la autoridad eclesiástica. En el Derecho cooperativo, en cambio, las causas de expulsión del art. 18 de la Ley 27/1999 son de naturaleza predominantemente estatutaria o socioeconómica: el socio solo puede ser expulsado por falta muy grave tipificada en los estatutos, ligada por lo común al incumplimiento de las obligaciones sociales o económicas derivadas de la actividad cooperativizada. La doctrina canónica reciente ha subrayado, en esta línea, que la expulsión del miembro debe estar prevista en los estatutos y rodeada de las garantías mínimas del procedimiento administrativo canónico —audiencia del interesado, motivación de la decisión y posibilidad de recurso—, con aplicación analógica de las exigencias de forma escrita y motivación del c. 51 (Soler del Toro 2026, 219). Existe, pues, una similitud funcional innegable —ambos sistemas someten la expulsión a causa tasada, procedimiento reglado y control ulterior—, pero los fundamentos jurídicos son heterogéneos: en un caso, la tutela de la comunión eclesial y de la integridad de la fe; en el otro, la protección del interés mutualista y de la disciplina societaria.

[6] La garantía frente a la expulsión arbitraria contenida en el c. 308 CIC tiene su paralelo en el art. 18 de la Ley 27/1999, que exige que la expulsión del socio sea acordada motivadamente por el Consejo Rector y notificada por escrito, con derecho del expulsado a recurrir ante la Asamblea General y, en última instancia, ante los tribunales ordinarios. Ambas normas responden a la misma idea: la pertenencia al grupo genera un derecho subjetivo que no puede ser suprimido unilateralmente por los órganos directivos sin control.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

3.5. *Organización interna y estructura de gobierno*

El CIC no impone un modelo orgánico rígido para las asociaciones de fieles, pero sí exige que los estatutos determinen el gobierno de la asociación (c. 304 §1, 3.º). La práctica canónica —expresada en los estatutos tipo aprobados por las conferencias episcopales y en la doctrina— ha consolidado una estructura tripartita: asamblea general de todos los socios, junta directiva o consejo de gobierno, y moderador o presidente. Esta estructura reproduce la lógica del gobierno colegiado y representativo que se asienta sobre el principio asambleario: la soberanía organizativa reside en la reunión de todos los miembros.

El c. 317 establece que el moderador de una asociación pública es nombrado por la autoridad eclesiástica competente, salvo que los estatutos dispongan otra cosa o la autoridad ratifique la elección hecha por la propia asociación. Para las asociaciones privadas, el c. 321 reconoce que se rigen y se administran según sus propios estatutos, lo que equivale a otorgarles plena autonomía organizativa. El c. 309 reconoce a las asociaciones legítimamente constituidas el derecho de darse sus propias normas, celebrar reuniones, designar dirigentes, oficiales y apoderados, y gestionar sus bienes.

La estructura orgánica de la cooperativa española recogida en los arts. 21-47 de la Ley 27/1999 reproduce este modelo tripartito con una precisión que sorprende al canonista. La Asamblea General es el «órgano supremo de expresión de la voluntad social en las materias cuyo conocimiento le atribuye esta Ley o los Estatutos» (art. 21.1). El Consejo Rector es el «órgano colegiado de gobierno, gestión y representación de la cooperativa, que está sujeto a la Ley, a los Estatutos y a la política fijada por la Asamblea General» (art. 32.1). Los Interventores o la Comisión de Control de Gestión (art. 38) añaden un mecanismo de control interno que no tiene correspondencia exacta en las asociaciones canónicas, aunque su función es análoga a la de los visitadores previstos en algunos estatutos de asociaciones públicas.

[7] La analogía entre la Asamblea General cooperativa y la asamblea de socios de la asociación canónica se extiende al plano de los quórums y mayorías. El art. 25 de la Ley 27/1999 distingue entre quórum de constitución (mitad más uno de los socios en primera convocatoria; sin quórum mínimo en segunda) y quórum de adopción de acuerdos (mayoría simple en general; mayorías reforzadas para modificación de estatutos, fusión, escisión y disolución). El Derecho canónico de las asociaciones recoge soluciones funcionalmente equivalentes, aunque con mayor flexibilidad en la remisión a los estatutos.

3.6. *Finalidad no lucrativa y régimen patrimonial*

El régimen patrimonial de las asociaciones canónicas está diseñado desde una lógica de afectación al fin que determina todas sus opciones concretas. El c. 325 §1 establece que las asociaciones privadas de fieles administran libremente los bienes que poseen según las prescripciones de sus estatutos, pero la autoridad eclesiástica competente tiene la potestad de vigilar para que los bienes sean empleados en los fines de la asociación. El §2 añade que la asociación responde de sus propias deudas, sin que la autoridad eclesiástica sea responsable de ellas.

El c. 326 §2 regula la disolución de la asociación privada y dispone que el destino de sus bienes se rige por lo establecido en los estatutos, siempre que los bienes obtenidos mediante colectas públicas se destinen al mismo fin o, si esto es imposible, a fines análogos aprobados por la autoridad eclesiástica. Este precepto introduce el principio de conservación del destino asociativo: los bienes acumulados para el cumplimiento del fin no pueden distribuirse libremente entre los miembros a título lucrativo cuando la asociación se disuelve. La razón es que esos bienes —aunque jurídicamente pertenezcan a la persona jurídica— tienen una afectación finalista que no desaparece por la mera disolución.

En el Derecho cooperativo español, el mismo principio se articula a través del régimen de fondos obligatorios. El art. 55 de la Ley 27/1999 establece el Fondo de Reserva Obligatorio (FRO), constituido con al menos el cincuenta por ciento de los excedentes netos del ejercicio, «destinado a la consolidación, desarrollo y garantía de la cooperativa». El carácter irrepartible de este fondo —salvo en los supuestos expresamente previstos en la ley (art. 55.3)— expresa la misma idea que el c. 326 §2 canónico: el patrimonio acumulado no pertenece a los socios individualmente, sino a la organización en su función social. El art. 56 crea el Fondo de Educación y Promoción Cooperativa (FEPC), igualmente irrepartible e inembargable, con el que se persigue la promoción cultural y social de los socios y de la comunidad.

[8] La irrepartibilidad del Fondo de Reserva Obligatorio ha generado una extensa controversia doctrinal sobre su naturaleza jurídica. Para Paz Canalejo (1994, 320-340), se trata de un patrimonio colectivo separado. Gadea Soler (2009, 289-310) lo califica de patrimonio de afectación con estatuto propio. Paniagua Zurera (2005, 231-250) lo conecta con la idea de «empresa sin dueño» o «empresa de interés general». En todos los casos, la conclusión estructural es la misma: el capital no pertenece a los socios individualmente, lo que aproxima radicalmente la cooperativa a la asociación canónica y la aleja de la sociedad de capital.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

4. **Elementos estructurales comunes: análisis jurídico-comparado**

Una vez expuesto el régimen jurídico de las asociaciones de fieles con la extensión necesaria, es posible construir el análisis comparado sistemático. Los cinco elementos que se analizan a continuación no son una selección arbitraria: son los que la doctrina cooperativa ha identificado como los rasgos estructurales definitorios de la cooperativa que la distinguen de otros tipos jurídicos, singularmente de la sociedad de capital (Münkner 1988, 15-45; Paniagua Zurera 2005, 43-78; Bonfante 1999, 25-60). El cuadro siguiente sistematiza la comparación antes de desarrollarla:

Tabla 1

Cuadro comparativo de elementos estructurales comunes entre asociaciones canónicas de fieles y cooperativas

Elemento estructural	Asociación de fieles (CIC 1983)	Cooperativa (Ley 27/1999 y ACI 1995)
Base constitutiva	Acuerdo de fieles + erección/ aprobación canónica	Acuerdo de socios + inscripción registral
Personalidad jurídica	Cc. 313, 322 — instrumento al servicio del fin	Art. 7 — al servicio del objeto social cooperativo
Autonomía estatutaria	C. 304 — contenido mínimo + libre configuración	Art. 11 — contenido mínimo + libre configuración
Gobierno democrático	Cc. 309, 317 — asamblea de socios y junta directiva	Arts. 21, 32 — Asamblea General y Consejo Rector
Régimen del socio	Cc. 307–308 — derechos, deberes y garantía de baja	Arts. 15–19 — catálogo de derechos, deberes y baja
Fin social primario	C. 298 — fin colectivo que precede al régimen patrimonial	Art. 1.1 — satisfacción de necesidades de los socios
Patrimonio irrepartible	C. 326 §2 — bienes afectos al fin, sin distribución lucrativa	Arts. 55–56 — FRO y FEPC irrepartibles e inembargables
Control externo	Autoridad eclesiástica competente (c. 305)	Registro de Cooperativas / administración concurrente

Fuente: elaboración propia.

4.1. *Participación democrática*

El principio de gobierno democrático es el más característico del cooperativismo moderno y el que más nítidamente lo distingue de la sociedad de capital. En la sociedad anónima o de responsabilidad limitada, el poder de decisión se distribuye proporcionalmente al capital aportado: quien más invierte, más vota. En la cooperativa, el principio es el opuesto: cada socio tiene un voto, con independencia de su aportación patrimonial. Esta regla, conocida como «un socio, un voto», es el cuarto principio de la ACI (1995) y está recogida con carácter imperativo en el art. 26.1 de la Ley 27/1999 para las votaciones ordinarias de la Asamblea General.

El Derecho canónico de las asociaciones de fieles aplica el mismo principio de forma natural e incuestionada. El c. 309 reconoce a los miembros el derecho a votar en las reuniones de la asociación conforme a sus estatutos. Ningún precepto canónico —ni en el CIC 1917 ni en el CIC 1983— prevé un voto ponderado en función de la aportación económica del fiel a la asociación. La razón es estructural: en la asociación canónica, como en la cooperativa, lo que otorga la condición de miembro y el consiguiente derecho de voto no es el capital aportado sino la adhesión personal al fin común. El voto del fiel y el voto del socio cooperativo son, en este sentido, expresiones análogas de lo que la teoría cooperativa denomina «soberanía del miembro» (member sovereignty)

Conviene precisar, no obstante, que la legislación cooperativa española admite modulaciones del principio democrático en casos concretos. El art. 26.2 de la Ley 27/1999 permite que los estatutos establezcan el voto plural ponderado para las cooperativas de segundo grado. El art. 26.3 prevé el voto por delegación. Estas modulaciones no contradicen el principio democrático sino que lo adaptan a la complejidad organizativa de ciertas modalidades cooperativas. El Derecho canónico permite igualmente que los estatutos introduzcan matizaciones al principio asambleario básico, siempre dentro del respeto a la estructura democrática fundamental.

[9] La regla «un socio, un voto» tiene una historia larga que la doctrina cooperativa conecta usualmente con los Pioneros de Rochdale (1844). Sin embargo, la regla estaba ya consolidada en las asociaciones canónicas medievales, como atestiguan los estatutos de cofradías y hermandades de los siglos XII al XV analizados por Falvey (2006, 89-120) y por Benvenuti (2001, 34-60). La transmisión de esta regla desde las asociaciones canónicas medievales al cooperativismo moderno a través del asociacionismo obrero de inspiración cristiana es una hipótesis que merece investigación histórico-jurídica específica.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

4.2. *Finalidad común no lucrativa*

Tanto las asociaciones canónicas como las cooperativas son instituciones teleológicamente orientadas: existen para cumplir un fin colectivo que precede y determina toda su estructura jurídica. Esta orientación finalista produce, en ambos casos, la exclusión del lucro privado como móvil organizativo dominante. La doctrina jurídica ha elaborado a este respecto una distinción de capital importancia entre lucro objetivo y lucro subjetivo. El lucro objetivo es la capacidad de la organización para generar un resultado económico positivo: ninguna de las dos instituciones excluye esta posibilidad. El lucro subjetivo es la apropiación privada de ese resultado por parte de los miembros a título de retribución del capital: esta es la posibilidad que las dos instituciones excluyen o restringen severamente (García-Gutiérrez Fernández 1988, 67-89; Münkner 1988, 45-65).

La diferencia entre cooperativa y asociación canónica en este punto es de grado, no de naturaleza. La cooperativa admite la distribución de excedentes entre los socios, pero bajo condiciones estrictas: en proporción a la actividad cooperativizada (no al capital aportado) y tras la dotación obligatoria a los fondos irrepartibles (art. 58 Ley 27/1999). Esta distribución no es una retribución del capital invertido sino una devolución al socio de lo que pagó de más por los servicios cooperativos. La asociación canónica, por su parte, no prevé en ningún caso distribución de excedentes entre sus miembros: los recursos se reinvierten íntegramente en el cumplimiento del fin asociativo. En ambos casos, la lógica organizativa es la misma: el fin social precede y condiciona el régimen patrimonial; el capital está al servicio de las personas, no las personas al servicio del capital.

4.3. *Autonomía estatutaria*

La autonomía estatutaria —la capacidad del grupo de darse a sí mismo su propia norma fundamental— es uno de los rasgos estructurales más profundos de ambas instituciones y, paradójicamente, uno de los menos analizados en perspectiva comparada. En ambos sistemas, los estatutos funcionan como la constitución interna de la organización: son la norma suprema de la vida asociativa, vinculante para todos los miembros y para todos los órganos, modificable únicamente por procedimientos internos cualificados y dentro de los límites del ordenamiento superior.

El c. 304 CIC y el art. 11 de la Ley 27/1999 establecen, respectivamente, el contenido mínimo que los estatutos deben regular obligatoriamente. Fuera de ese contenido mínimo imperativo, ambos instrumentos otorgan plena libertad de configuración. Esta técnica normativa —contenido mínimo obligatorio más libertad dispositiva amplia— expresa una misma filosofía jurídica: el legislador (canónico o civil) fija los elementos imprescindibles para garantizar la seguridad jurídica y la tutela de terceros, pero deja a la autonomía colectiva el diseño de la organización interna. Esta filosofía contrasta llamativamente con el régimen de las sociedades de capital, donde el carácter imperativo de las normas sobre gobierno corporativo, responsabilidad de los administradores y protección de socios minoritarios es mucho más extenso.

Ahora bien, la homología en este punto debe ser matizada. La autonomía organizativa de que gozan las asociaciones de fieles —máxima en las privadas, que se rigen y administran según sus propios estatutos (c. 321)— no es absoluta. Todas las asociaciones, públicas y privadas, están sujetas a la vigilancia de la autoridad eclesiástica competente, a la que corresponde cuidar de que en ellas se conserve la integridad de la fe y de las costumbres, y evitar que se introduzcan abusos en la disciplina eclesiástica (c. 305 §1). Esa intervención se proyecta además, en determinados supuestos, sobre la propia norma estatutaria: los estatutos de las asociaciones públicas y su reforma requieren la aprobación de la autoridad eclesiástica (c. 314); las asociaciones privadas solo son reconocidas en la Iglesia si sus estatutos han sido revisados por la autoridad competente (c. 299 §3), y su acceso a la personalidad jurídica exige la aprobación expresa de aquellos (c. 322 §2). Esta arquitectura de vigilancia y aprobación marca una diferencia relevante respecto del principio civil de autonomía de la voluntad y de la democracia interna que preside el régimen cooperativo, en el que el control administrativo se agota, como regla, en la calificación registral de legalidad y no comporta juicio alguno de oportunidad sobre el contenido de los estatutos. La homología estructural —contenido mínimo obligatorio más libertad de configuración— subsiste, pero opera en el ámbito canónico dentro de un marco de supervisión jerárquica que carece de equivalente en el ordenamiento cooperativo secular. La doctrina canónica más reciente ha descrito ese entramado de instituciones —aprobación de estatutos, visita pastoral, nombramiento de comisarios y límites de la autoorganización interna— como un sistema graduado de presencia episcopal, cuya intensidad aumenta en función de la gravedad de las circunstancias, y ha caracterizado la autonomía asociativa resultante como una autonomía en la comunión:

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

auténtica en su esfera propia, pero ordenada a la misión de la Iglesia particular (Soler del Toro 2026, 216-223). Se trata, en todo caso, de un matiz que no desmiente la tesis aquí defendida, sino que precisa su alcance.

[10] La Comisión Europea ha señalado reiteradamente, en el marco de sus trabajos sobre el Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (Reglamento CE 1435/2003), que la flexibilidad estatutaria es una de las señas de identidad del modelo cooperativo y uno de los obstáculos que dificultan su armonización legislativa a escala supranacional. El Derecho canónico, que ha gestionado durante siglos la coexistencia de una norma universal (el CIC) con una enorme diversidad de estatutos particulares de asociaciones, ofrece en este punto un modelo de gestión de la pluralidad normativa que podría inspirar soluciones técnicas para el Derecho cooperativo europeo.

4.4. *Personalidad jurídica instrumental*

En ambos sistemas, la personalidad jurídica es un medio, no un fin en sí mismo. Esta caracterización —que puede sonar a trivialidad— tiene consecuencias jurídicas de primer orden cuando se la contrasta con el modelo de la sociedad de capital. En la sociedad anónima o en la sociedad de responsabilidad limitada, la personalidad jurídica cumple una función primordial de separación patrimonial: los acreedores de la sociedad solo pueden dirigirse contra el patrimonio social, no contra el patrimonio personal de los socios. Esta separación protege al inversor y le permite asumir riesgos que de otro modo no asumiría. La personalidad jurídica en el modelo capitalista es, en este sentido, un escudo patrimonial al servicio del capital.

En la asociación canónica y en la cooperativa, la personalidad jurídica cumple una función diferente. No está diseñada principalmente para separar patrimonios ni para proteger al inversor, sino para conferir al grupo de personas que comparte un fin colectivo la capacidad de actuar jurídicamente como si fuera una sola: contratar, adquirir y transmitir bienes, ser titular de derechos y obligaciones, comparecer en juicio. Esta concepción instrumental de la persona jurídica —que, como se ha señalado, hunde sus raíces en la elaboración canonística medieval— determina toda la arquitectura jurídica del tipo: la persona jurídica existe mientras subsiste el fin; si el fin desaparece o resulta imposible, la persona jurídica debe disolverse y su patrimonio ha de destinarse a fines análogos (cc. 120 y 326 §2 CIC; art. 70 Ley 27/1999).

4.5. *Primacía del fin social sobre el capital*

Este es el elemento estructural más profundo y el que más claramente define la identidad de ambas instituciones frente a las organizaciones capitalistas. En la sociedad de capital, el capital organiza la empresa: quien aporta capital tiene poder de decisión y tiene derecho al rendimiento en proporción a su aportación. El capital es la categoría central en torno a la cual se articula toda la estructura jurídica. En la cooperativa y en la asociación canónica, la lógica es radicalmente inversa: el capital es un instrumento al servicio de las personas que integran la organización y del fin que esta persigue. No hay titulares del capital en el sentido capitalista: hay socios o fieles que han contribuido a dotar a la organización de los medios necesarios para cumplir su fin, pero cuya aportación no les confiere poder de decisión ni derecho al rendimiento en proporción a ella.

El art. 1.1 de la Ley 27/1999 expresa esta primacía con notable claridad: la cooperativa es «una sociedad constituida por personas que se asocian, en régimen de libre adhesión y baja voluntaria, para la realización de actividades empresariales, encaminadas a satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas y sociales, con estructura y funcionamiento democrático». La satisfacción de necesidades de las personas precede y condiciona la actividad empresarial. El c. 298 §1 del CIC formula su equivalente canónico: las asociaciones de fieles se constituyen para «promover una vida más perfecta, fomentar el culto público, imbuir de espíritu cristiano la vida social o llevar a cabo otras obras de apostolado, como son las destinadas a la evangelización, el ejercicio de obras de piedad o de caridad, y la animación cristiana del orden temporal». En ambos casos, la organización sirve a las personas; las personas no sirven a la organización.

[11] La primacía de la persona sobre el capital en el Derecho cooperativo ha sido objeto de una extensa elaboración doctrinal en el ámbito de la teoría económica de la empresa. Hansmann (1996, 11-35) analiza las ventajas e inconvenientes de la propiedad cooperativa frente a la capitalista desde la perspectiva de los costes de transacción. Ben-Ner (1988, 13-43) estudia las condiciones bajo las cuales las cooperativas son estables como formas organizativas. Ninguno de estos autores conecta su análisis con la tradición canónica, lo que ilustra el desconocimiento mutuo entre ambas tradiciones académicas que este artículo pretende reducir.

5. **Perspectiva histórica: mediaciones y continuidades**

La homología estructural descrita no es un hallazgo abstracto: tiene raíces históricas concretas que permiten hablar de algo más que de

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

mera convergencia casual. Sin pretender construir una historia completa —que exigiría una investigación de mayor alcance—, pueden identificarse tres vías históricas principales de mediación entre el Derecho canónico de asociaciones y el cooperativismo moderno.

5.1. *Cofradías, gremios y hermandades medievales*

Las cofradías, los gremios y las hermandades medievales constituyen el eslabón histórico más directo entre el Derecho canónico de las asociaciones y el cooperativismo moderno. Estas formas asociativas —que florecen en Europa occidental entre los siglos XII y XVI— tienen una naturaleza jurídica doble: son simultáneamente entidades canónicas (sujetas a la jurisdicción eclesiástica y dotadas de personalidad jurídica canónica) y entidades con relevancia económica y social (que gestionan recursos, prestan servicios mutuales a sus miembros y participan en la vida económica de las ciudades medievales).

Desde el punto de vista jurídico, las cofradías y hermandades medievales presentaban todos los rasgos que hemos identificado como estructurales en las asociaciones canónicas modernas: gobierno democrático a través de asambleas de cofrades, autonomía estatutaria a través de los capítulos o reglas, personalidad jurídica canónica, finalidad no lucrativa y patrimonio afecto al fin. La historiografía más reciente ha subrayado además su función económica: la cofradía medieval no era solo una asociación piadosa, sino también un instrumento de solidaridad económica entre sus miembros, que se prestaban apoyo mutuo en casos de enfermedad, vejez o muerte (Falvey 2006, 45-120; Benvenuti 2001, 15-80; Black 1989, 1-40).

Los gremios medievales, por su parte, añadían a estas características una dimensión económica más marcada: regulaban el ejercicio de un oficio, establecían condiciones de acceso a la profesión, fijaban precios y controlaban la calidad de los productos. Su organización jurídica —democrática, estatutaria, con personalidad jurídica canónica o cuasi-canónica— ha sido señalada por diversos historiadores del cooperativismo como el antecedente más directo de las cooperativas de productores y de trabajo del siglo XIX (Cole 1944, 1-30; Lambert 1959, 12-45). La conexión con el Derecho canónico es aquí inmediata: los gremios medievales se constituían habitualmente bajo la advocación de un santo patrono, solicitaban la aprobación eclesiástica de sus estatutos y en muchos casos gozaban de personalidad jurídica canónica.

[12] La cuestión de si los gremios medievales constituyen un antecedente «directo» o solo «analógico» del cooperativismo moderno es de-

batida en la historiografía. Holyoake (1857) y los primeros historiadores del movimiento cooperativo tendían a ignorar los antecedentes medievales para subrayar la originalidad del movimiento obrero del siglo XIX. Cole (1944) y Lambert (1959) ofrecen una perspectiva más matizada. La investigación más reciente (Falvey 2006; Perugini 2019) ha profundizado en las estructuras jurídicas de las cofradías y hermandades medievales, confirmando su extraordinaria sofisticación técnica.

5.2. *La codificación canónica de 1917 y el primer Derecho cooperativo español*

La coincidencia cronológica entre la codificación del Derecho canónico en el CIC de 1917 y el período de formación del primer Derecho cooperativo español no es en sí misma prueba de influencia, pero sí proporciona el contexto histórico en que se produjo. La Ley de Sindicatos Agrícolas de 28 de enero de 1906, primera norma específicamente cooperativa en España, se dictó cuando el ambiente jurídico e ideológico estaba fuertemente impregnado por las categorías del catolicismo social. El Movimiento Católico-Agrario, que impulsó directamente esta legislación, operaba en el marco doctrinal de la Rerum Novarum y las categorías organizativas que utilizaba —la asociación, los estatutos, el gobierno democrático, la finalidad social— eran categorías directamente tomadas del Derecho canónico de asociaciones.

El CIC de 1917, promulgado el 27 de mayo de ese año y en vigor desde el 19 de mayo de 1918, sistematizó por primera vez con rigor técnico el Derecho de las asociaciones de fieles, distinguiendo entre asociaciones públicas y privadas, regulando sus estatutos, su personalidad jurídica, el régimen de sus miembros y su patrimonio. Esta sistematización se produjo en el mismo período en que el cooperativismo español buscaba su encaje legislativo, culminado con la Ley de Cooperativas de 9 de septiembre de 1931. Los juristas y publicistas que intervinieron en la elaboración de esta primera legislación cooperativa española provenían en una proporción relevante del catolicismo social, y es plausible que las categorías canónicas hubieran informado, directa o indirectamente, su concepción del tipo jurídico cooperativo.

5.3. *La Doctrina Social de la Iglesia como puente institucional*

La mediación histórica más documentada entre el Derecho canónico y el cooperativismo moderno es la que se produce a través

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

de la Doctrina Social de la Iglesia (DSI). La encíclica Rerum Novarum de León XIII (1891) constituye el punto de partida del magisterio social católico moderno y el documento que más directamente impulsó el cooperativismo de inspiración cristiana en Europa y América Latina. León XIII defiende en ella el derecho de asociación de los trabajadores, el principio de subsidiariedad —según el cual el Estado no debe hacer lo que los particulares pueden hacer por sí mismos— y la primacía de la persona sobre el capital. Estos tres principios son los pilares ideológicos del cooperativismo, y su formulación eclesiástica precede en varios decenios a su articulación jurídica en la legislación cooperativa.

Este impulso inicial recibió su formulación técnica más acabada en Quadragesimo Anno, promulgada por Pío XI en 1931 con ocasión del cuadragésimo aniversario de Rerum Novarum. La encíclica enuncia la versión clásica del principio de subsidiariedad: no es lícito quitar a las comunidades menores e inferiores lo que ellas pueden hacer y proporcionar por sí mismas, para atribuirlo a una sociedad mayor y más elevada (QA 79). La consecuencia organizativa de este principio para el cooperativismo es directa: la cooperativa es, precisamente, el cuerpo intermedio que la subsidiariedad protege, una comunidad menor situada entre el individuo y el Estado que satisface necesidades económicas y sociales sin mediación estatal ni subordinación al capital. Junto a la subsidiariedad, el magisterio social articula el principio de solidaridad, que en el plano organizativo se traduce en los mecanismos de mutualidad, intercooperación y patrimonio colectivo irrepartible que caracterizan al tipo cooperativo. Subsidiariedad y solidaridad operan así como los dos ejes axiológicos sobre los que la DSI construyó su defensa de los cuerpos intermedios, y su correspondencia con los principios cooperativos de la ACI —autonomía e independencia, cooperación entre cooperativas, interés por la comunidad— resulta difícilmente atribuible al azar.

Las encíclicas posteriores refuerzan y desarrollan este impulso. Mater et Magistra de Juan XXIII (1961) subraya explícitamente el valor de las cooperativas como forma de empresa que respeta la dignidad del trabajador y conjuga la iniciativa privada con el fin social. Laborem Exercens de Juan Pablo II (1981) articula la distinción entre capital y trabajo en términos que guardan una estrecha relación con la distinción cooperativa entre socio capitalista y socio trabajador: el trabajo precede al capital, porque el capital es producto acumulado del trabajo y no a la inversa.

El caso de Mondragón Corporación Cooperativa —quizás el ejemplo más citado en la doctrina cooperativa internacional— ilustra esta mediación de forma paradigmática. La cooperativa fue impulsada en 1956 por José María Arizmendiarrieta, sacerdote vasco cuya formación

teológica y jurídica estaba profundamente arraigada en la DSI y en las categorías del Derecho canónico de asociaciones. Aunque Mondragón ha evolucionado hasta convertirse en un grupo empresarial de escala multinacional que plantea preguntas complejas sobre los límites del modelo cooperativo (Whyte y Whyte 1991; Cheney 1999), su acta fundacional revela inequívocamente la mediación canónica en la configuración del tipo organizativo.

La trayectoria de Arizmendiarrieta ilustra con precisión el modo en que los principios de subsidiariedad y solidaridad se tradujeron en arquitectura organizativa concreta. Llegado a Mondragón en 1941, dedicó quince años a la formación técnica y humana de jóvenes trabajadores en la Escuela Profesional por él fundada antes de que sus discípulos constituyeran, en 1956, la primera cooperativa industrial del grupo. El diseño institucional posterior —soberanía de la asamblea de socios trabajadores, participación económica ligada al trabajo y no al capital, fondos irrepartibles, creación de una entidad de crédito cooperativa (Caja Laboral, 1959) y de un sistema propio de previsión social (Lagun Aro)— constituye una traducción organizativa de aquellos principios: cuerpos intermedios que se dotan a sí mismos de los instrumentos financieros, educativos y asistenciales necesarios para cumplir su fin, sin esperar su provisión por el Estado ni cederla al mercado de capitales. El desarrollo ulterior del Grupo Cooperativo Mondragón —hoy la experiencia cooperativa de mayor dimensión a escala internacional, con presencia industrial, financiera, de distribución y de conocimiento— muestra la fecundidad histórica del modelo, y su matriz institucional permanece reconociblemente deudora de la síntesis entre las categorías canónico-asociativas y el magisterio social que su fundador encarnó.

[13] La influencia de Arizmendiarrieta en el movimiento cooperativo vasco y en la reflexión teórico-cooperativa internacional es ampliamente reconocida. Sus escritos y discursos, recogidos en la obra Pensamientos (1999), revelan una concepción de la empresa cooperativa como comunidad de personas que recuerda con claridad la noción canónica de asociación: un grupo de sujetos unidos por un fin común que se dota a sí mismo de los instrumentos jurídicos necesarios para alcanzarlo. La influencia directa de la DSI y, a través de ella, de las categorías canónicas de asociación en su pensamiento es manifiesta.

5.4. *El cooperativismo social europeo de inspiración cristiana*

La mediación descrita no es un fenómeno exclusivamente español: se reproduce, con variantes nacionales, en las principales tradiciones

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

cooperativas europeas. El caso italiano es particularmente ilustrativo. La llamada cooperazione bianca —el cooperativismo de matriz católica articulado desde finales del siglo XIX en torno a las cajas rurales y a las organizaciones del movimiento social católico— constituyó una de las dos grandes ramas del cooperativismo italiano, junto a la de inspiración socialista. De esa tradición procede en buena medida la figura de la cooperativa social, tipificada por la Legge 381/1991, que persigue el interés general de la comunidad en la promoción humana y en la integración social de los ciudadanos mediante la gestión de servicios sociosanitarios y educativos (tipo A) o la inserción laboral de personas desfavorecidas (tipo B). La cooperativa social italiana —que ha servido de modelo a otros ordenamientos y a la reflexión europea sobre la empresa social (Borzaga y Defourny 2001)— lleva al extremo la primacía del fin social sobre el capital: el beneficiario de la actividad ya no es solo el socio, sino la comunidad.

En Francia, la tradición de la économie sociale —conceptualizada en el siglo XIX y renovada como economía social y solidaria por la Loi n.º 2014-856, de 31 de julio de 2014— integra a cooperativas, mutualidades, asociaciones y fundaciones bajo principios comunes: finalidad distinta del mero reparto de beneficios, gobernanza democrática y lucratividad limitada. Aunque la genealogía francesa es plural, la contribución del catolicismo social fue notable: las asociaciones obreras de producción impulsadas por Philippe Buchez en los años treinta del siglo XIX —antecedente reconocido de las actuales sociedades cooperativas de producción— nacieron de un pensamiento explícitamente cristiano-social, y la reflexión del catolicismo social francés sobre los cuerpos intermedios alimentó la propia categoría de economía social.

Estas experiencias confirman, a escala europea, la tesis defendida en este trabajo: allí donde el cooperativismo ha desarrollado sus formas más orientadas al interés general —la cooperativa social italiana, la economía social y solidaria francesa—, la mediación del pensamiento social cristiano y, a través de él, de las categorías asociativas de matriz canónica resulta históricamente identificable. No se pretende con ello convertir el presente estudio en un análisis de Derecho comparado europeo, sino constatar que la homología estructural aquí descrita no es una singularidad española, sino un rasgo común de la tradición cooperativa continental.

6. **Valoración crítica y conclusiones**

El análisis realizado permite formular con precisión tanto las aportaciones del Derecho canónico al Derecho cooperativo como los límites

que constriñen la comparación. Una valoración equilibrada exige tratar ambas con igual seriedad.

En cuanto a las aportaciones, caben destacar al menos cuatro de relevancia práctica. Primera: la elaborada dogmática canónica del régimen estatutario, que ofrece modelos técnicos para reforzar la autonomía normativa interna de las cooperativas y para articular la relación entre estatutos, reglamentos y directrices orgánicas. La experiencia acumulada por el Derecho canónico en la gestión de organizaciones con autonomía estatutaria en un marco normativo superior es directamente aprovechable para la reforma de la legislación cooperativa.

Segunda: la distinción pública/privada como criterio de configuración del control externo. La legislación cooperativa española vigente establece un régimen de supervisión administrativa relativamente uniforme que no distingue suficientemente entre cooperativas de base social amplia y cooperativas de carácter instrumental promovidas por entidades públicas. La distinción canónica entre asociaciones públicas y privadas —con sus diferentes regímenes de control— podría inspirar una modulación del régimen de supervisión cooperativa más adaptada a la diversidad real del sector.

Tercera: el tratamiento canónico de la separación y exclusión de miembros, que en algunos aspectos —singularmente en la exigencia de procedimiento estatutario específico y en la prohibición de remoción arbitraria del c. 308— es más garantista que el previsto en la legislación cooperativa española vigente para la expulsión del socio (art. 18 Ley 27/1999). La ratio canónica —que la pertenencia al grupo es un derecho subjetivo que no puede suprimirse arbitrariamente— es directamente exportable al Derecho cooperativo.

Cuarta: la gestión canónica del patrimonio afecto al fin ofrece un modelo técnico depurado para reforzar la irrepartibilidad de los fondos cooperativos. El debate sobre la distribución del Fondo de Reserva Obligatorio en casos de transformación o disolución de cooperativas, que la legislación española regula de forma no siempre coherente, podría beneficiarse de la experiencia canónica en la gestión de patrimonios con afectación finalista.

Los límites son igualmente reales e imponen cautela metodológica. El primero y más importante es la diferencia de naturaleza entre los dos ordenamientos. El Derecho canónico opera en un sistema jurídico de base confesional y comunidad voluntaria de fe, donde la autoridad normativa última es de naturaleza espiritual y trascendente. El Derecho cooperativo opera en el marco de ordenamientos estatales laicos sometidos al principio de legalidad y al control jurisdiccional ordinario. Esta diferencia de naturaleza limita la posibilidad de trasplantes normativos directos.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

El segundo límite es la diferencia de finalidad. Las asociaciones canónicas persiguen fines religiosos, espirituales y de apostolado. Las cooperativas persiguen fines económicos y sociales. Esta diferencia no impide la comparación estructural —que es el objeto del presente trabajo—, pero sí obliga a extremar la cautela cuando se pretenden extraer consecuencias prácticas concretas.

El tercer límite es el control jerárquico eclesiástico, que no tiene equivalente legítimo en el Derecho cooperativo de un Estado constitucional. La sujeción de las asociaciones públicas a la autoridad eclesiástica y el derecho de vigilancia de la autoridad sobre las asociaciones privadas (c. 305) son rasgos propios de un ordenamiento confesional que no pueden trasladarse al ámbito secular sin transformar radicalmente su sentido.

[14] La distinción entre comparación estructural y trasplante normativo es aquí decisiva. La comparación estructura identifica funciones equivalentes; el trasplante normativo implica adoptar una solución técnica concreta de un ordenamiento en otro. Watson (1974) acuñó el concepto de «legal transplant» para designar el movimiento de normas de un sistema a otro, señalando que es el mecanismo más frecuente de desarrollo del Derecho. El presente trabajo defiende la utilidad de la comparación estructural entre Derecho canónico y Derecho cooperativo, pero se detiene ante la propuesta de trasplantes concretos, que requerirían un análisis de compatibilidad específico.

Sobre la base de las aportaciones y de los límites expuestos, pueden formularse cuatro conclusiones de carácter sistemático, cuya solidez descansa en la argumentación desarrollada a lo largo del trabajo.

Primera: las asociaciones públicas y privadas de fieles del CIC 1983 constituyen un tipo jurídico maduro que presenta, en los cinco elementos estructurales analizados —participación democrática, finalidad común no lucrativa, autonomía estatutaria, personalidad jurídica instrumental y primacía del fin social sobre el capital—, una homología estructural sistemática con las cooperativas contemporáneas. Esta homología es el resultado de siglos de elaboración técnica de un modelo de organización colectiva sin ánimo de lucro, y no puede atribuirse a la casualidad.

Segunda: la genealogía jurídica del cooperativismo moderno es más profunda de lo que habitualmente reconoce la doctrina. Las cofradías y hermandades medievales, organizadas con arreglo al Derecho canónico de asociaciones, representan el antecedente histórico más directo de las estructuras jurídicas cooperativas. La Doctrina Social de la Iglesia, a partir de Rerum Novarum (1891), constituyó el puente doctrinal que conectó la tradición canónica con el cooperativismo obrero

y agrario de los siglos XIX y XX. Ignorar esta genealogía empobrece la comprensión del tipo jurídico cooperativo.

Tercera: el Derecho canónico, lejos de ser una reliquia histórica en este ámbito, ofrece una dogmática asociativa elaborada que puede enriquecer la doctrina y la práctica del Derecho cooperativo en cuatro ámbitos concretos: el régimen estatutario y su relación con las normas de segundo rango; la distinción entre modalidades de supervisión pública y privada; las garantías frente a la expulsión arbitraria de socios; y la gestión de patrimonios con afectación finalista.

Cuarta: el diálogo entre Derecho canónico y Derecho cooperativo constituye un campo de investigación jurídica escasamente explorado pero de notable fertilidad científica. La doctrina cooperativa ha ignorado sistemáticamente los antecedentes y las aportaciones canónicas. La doctrina canonística no suele dialogar con el Derecho cooperativo. El presente artículo aspira a reducir esta distancia y a demostrar que la teoría general del Derecho de organizaciones —que es, en última instancia, la que subyace tanto al Derecho canónico de asociaciones como al Derecho cooperativo— se enriquece cuando se atreve a superar los compartimentos estancos de la especialización académica.

7. **Bibliografía**

Fuentes normativas

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL (ACI). 1995. Declaración sobre la Identidad Cooperativa. Manchester: ACI.

CÓDIGO DE DERECHO CANÓNICO. 1983. Promulgado por Juan Pablo II mediante la Constitución Apostólica Sacrae Disciplinae Leges. Ciudad del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.

ESPAÑA. LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. Boletín Oficial del Estado, n.º 170, 17 de julio de 1999.

ESPAÑA. LEY 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas del País Vasco. Boletín Oficial del País Vasco, n.º 135, 19 de julio de 1993.

ESPAÑA. LEY 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. Boletín Oficial de la Junta de Andalucía, n.º 46, 17 de abril de 1999.

ESPAÑA. LEY DE COOPERATIVAS DE 9 DE SEPTIEMBRE DE 1931. Gaceta de Madrid, n.º 259, 16 de septiembre de 1931.

ESPAÑA. LEY DE SINDICATOS AGRÍCOLAS DE 28 DE ENERO DE 1906. Gaceta de Madrid, n.º 29, 29 de enero de 1906.

FRANCIA. LOI N.º 2014-856, de 31 de julio de 2014, relative à l'économie sociale et solidaire. Journal Officiel de la République Française, 1 de agosto de 2014.

ITALIA. LEGGE 8 NOVEMBRE 1991, n. 381, Disciplina delle cooperative sociali. Gazzetta Ufficiale, n.º 283, 3 de diciembre de 1991.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

UNIÓN EUROPEA. REGLAMENTO (CE) N.º 1435/2003 DEL CONSEJO, de 22 de julio de 2003, relativo al Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea (SCE). Diario Oficial de la Unión Europea, L 207, 18 de agosto de 2003.

Doctrina

ALARCÓN CONDE, Miguel Ángel. 2024. «Sobre el valor integral de la economía social y solidaria y la economía de Francisco». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 148 (diciembre): e99690. https://doi.org/10.5209/reve.99690

ARIZMENDIARRIETA, José María. 1999. Pensamientos. Mondragón: Otalora.

ARRIETA, Juan Ignacio. 2015. «Asociaciones de fieles». En Comentario Exegético al Código de Derecho Canónico, dirigido por Ángel Marzoa, Jorge Miras y Rafael Rodríguez-Ocaña, 3.ª ed., vol. II, 68-142. Pamplona: EUNSA.

BEN-NER, Avner. 1988. «The Life Cycle of Worker-Owned Firms in Market Economies». Journal of Economic Behavior and Organization 10 (1): 13-43.

BENVENUTI, Anna. 2001. «Le confraternite medievali: strutture giuridiche e funzioni sociali». Rivista di Storia della Chiesa in Italia 55 (1): 15-80.

BLACK, Christopher F. 1989. Italian Confraternities in the Sixteenth Century. Cambridge: Cambridge University Press.

BLASCO GIL, Yolanda. 2025. «Social Christianity and the Social Doctrine of the Catholic Church: Cooperative Law, S. XIX-XX». *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 151 (October): e104786. https://doi.org/10.5209/reve.104786

BONFANTE, Guido. 1999. La legislazione cooperativa: evoluzione e problemi. Milán: IPSOA.

BORZAGA, Carlo, y Jacques Defourny, eds. 2001. The Emergence of Social Enterprise. Londres: Routledge.

CHENEY, George. 1999. Values at Work: Employee Participation Meets Market Pressure at Mondragon. Ithaca: Cornell University Press.

COLE, George Douglas Howard. 1944. A Century of Co-operation. Manchester: Co-operative Union.

DAVID, René, y John E.C. Brierley. 1985. Major Legal Systems in the World Today. 3.ª ed. Londres: Stevens & Sons.

FALVEY, Lindsay. 2006. Church and Farming. Collingwood: CSIRO Publishing.

GADEA SOLER, Enrique. 2009. Derecho de las cooperativas: análisis de la Ley 4/1993 de Cooperativas del País Vasco. Bilbao: Universidad de Deusto.

GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, Carlos. 1988. «El problema de la doble condición de los socios (propietarios y usuarios) ante la gerencia de las empresas cooperativas». Revesco: Revista de Estudios Cooperativos 56-57: 67-89.

GIERKE, Otto von. 1900. Political Theories of the Middle Age. Traducido por Frederic W. Maitland. Cambridge: Cambridge University Press.

GLENN, H. Patrick. 2010. Legal Traditions of the World. 4.ª ed. Oxford: Oxford University Press.

HABERMAS, Jürgen. 1998. Facticidad y validez. Madrid: Trotta.

HANSMANN, Henry. 1996. The Ownership of Enterprise. Cambridge: Harvard University Press.
HERVADA, Javier. 1987. «Derecho de asociación y asociaciones de fieles». Ius Canonicum 27 (54): 487-514.
HERVADA, Javier. 2001. Introducción crítica al Derecho Natural. 10.ª ed. Pamplona: EUNSA.
HOLYOAKE, George Jacob. 1857. Self-Help by the People: The History of the Rochdale Pioneers. Londres: Holyoake and Co.
JUAN PABLO II. 1981. Carta encíclica Laborem Exercens. Ciudad del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
JUAN XXIII. 1961. Carta encíclica Mater et Magistra. Ciudad del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
KANTOROWICZ, Ernst. 1957. The King's Two Bodies: A Study in Mediaeval Political Theology. Princeton: Princeton University Press.
LAMBERT, Paul. 1959. La doctrine coopérative. 3.ª ed. Bruselas: Les Propagateurs de la Coopération.
LEÓN XIII. 1891. Carta encíclica Rerum Novarum. Ciudad del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
LOMBARDÍA, Pedro. 1992. Escritos de Derecho Canónico y de Derecho Eclesiástico del Estado. Vol. I. Pamplona: EUNSA.
MAITLAND, Frederic W. 1900. «Introduction». En Otto von Gierke, Political Theories of the Middle Age, xi–xlv. Cambridge: Cambridge University Press.
MONZÓN CAMPOS, José Luis. 1989. Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
MÜNKNER, Hans-H. 1988. Co-operative Principles and Co-operative Law. Marburg: Institut für Kooperationswesen.
OTADUY, Javier, Antonio Viana y Joaquín Sedano, dirs. 2011. Diccionario General de Derecho Canónico. 7 vols. Cizur Menor: Thomson Reuters Aranzadi.
PANIAGUA ZURERA, Manuel. 2005. Las empresas de participación en la encrucijada: el cooperativismo y la economía social en el umbral del siglo XXI. Córdoba: CIRIEC-España.
PAZ CANALEJO, Narciso. 1994. «Introducción al estudio del Derecho cooperativo». En Comentarios al Código de Cooperativas, dirigido por Narciso Paz Canalejo y Fernando Vicent Chuliá, vol. I, 1-84. Madrid: Ministerio de Trabajo y Seguridad Social.
PERUGINI, Cristina. 2019. «Corporazioni medievali e precursori del cooperativismo: un'analisi giuridica comparata». Rivista di Diritto Commerciale 117 (2): 231-265.
PÍO XI. 1931. Carta encíclica Quadragesimo Anno. Ciudad del Vaticano: Libreria Editrice Vaticana.
RHEINSTEIN, Max. 1968. «Comparative Law — Its Functions, Methods and Usages». Arkansas Law Review 22: 415-435.
SACCO, Rodolfo. 1991. «Legal Formants: A Dynamic Approach to Comparative Law». American Journal of Comparative Law 39 (1): 1-34.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 255-283
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3511 • https://www.baidc.deusto.es

SOLER DEL TORO, Néstor. 2026. «La autonomía estatutaria de las cofradías y la potestad de vigilancia del obispo diocesano». Anuario de Derecho Canónico 18: 207-225.

VIANA, Antonio. 2004. «La distinción entre asociaciones públicas y privadas en el Derecho canónico». Fidelium Iura 14: 53-92.

VIVANCO DÍAZ, Borja. 2025. «La cogestión y el cooperativismo en el pensamiento cristiano. Estudios de caso de diferentes modalidades de participación», *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa,* 115, 103-135. DOI: https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.115.30944Watson, Alan. 1974. Legal Transplants: An Approach to Comparative Law. Edimburgo: Scottish Academic Press.

WHYTE, William F., y Kathleen K. Whyte. 1991. Making Mondragon: The Growth and Dynamics of the Worker Cooperative Complex. 2.ª ed. Ithaca: ILR Press.

ZWEIGERT, Konrad, y Hein Kötz. 1998. An Introduction to Comparative Law. 3.ª ed. Oxford: Oxford University Press.

Factoraje internacional y justicia financiera: una vía para fortalecer a las cooperativas cafetaleras de Honduras

(International factoring and financial justice: a way to strengthen coffee cooperatives in Honduras)

Marcos Alexis Duarte Tercero[1]
Amalia Patricia Cobos Campos[2]
Universidad Tecnológica Centroamericana, UNITEC (Honduras)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503

Recibido: 18.03.2026
Aceptado: 03.08.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: I. Introducción. II. Cooperativas y el factoraje inserto en un marco teórico conceptual. III. Honduras y sus omisiones legislativas. IV. Discusión crítica acerca de una reforma normativa. V. Principios jurídicos-operacionales aplicables. Conclusiones. Referencias bibliográficas. Glosario de acrónimos.

Summary: I. Introduction. II. Theoretical conceptual framework of cooperatives and factoring. III. Legislative omissions in Honduras. IV. Critical discussion for regulatory reform. V. Applicable legal-operational principle. Conclusions. References. Glossary of acronyms.

Resumen: El artículo incide en el Derecho Económico Social desde la perspectiva de las personas morales que de él derivan, particularmente las sociedades cooperativas, abordándose desde el análisis de las cooperativas cafetaleras en Honduras y su factibilidad para adoptar el factoraje internacional como un contrato mercantil autónomo capaz de fortalecer su liquidez y competitividad para acceder a mejores condiciones internacionales de mercado y concomitantemente mejorar la calidad de vida de los integrantes de estas personas morales que se ven restringidos en su desarrollo por atavismos mercantiles del país, visualizándose las limitaciones normativas actuales en el mismo, comparativa-

[1] MSc., Candidato al grado de Doctor en Derecho Mercantil, Universidad Tecnológica Centroamericana (UNITEC), Honduras, Orcid: https://orcid.org/0009-0008-4523-0818; Email mduarte@unitec.edu

[2] Doctora en Derecho, profesora investigadora de la Universidad Tecnológica Centroamericana de Honduras y la Universidad Autónoma de Chihuahua, Sistema Nacional de Investigadores de México Nivel I, Sistema Estatal de Investigadores del Estado de Chihuahua Nivel II, Orcid: https://orcid.org/0000-0002-1979-3771 Google Scholar https://scholar.google.com/citations?view_op=list_works&hl=es&hl=es&user=qSKKJ_EAAAAJ; Email amalia.cobos@unitec.edu y pcobos@uach.mx

mente con otros países que cuentan con la regulación adecuada de esta figura como lo son Francia y México; destacándose los principios jurídico-operacionales que deben incorporarse en una eventual reforma normativa para armonizar la legislación hondureña a estándares internacionales, promoviendo la inclusión financiera y la sostenibilidad de las cooperativas cafetaleras en las cadenas globales de valor.

Palabras clave: Factoraje internacional; Cooperativas; Café; Inclusión financiera; Honduras.

Abstract: This article focuses on Social Economic Law from the perspective of the legal entities that derive from it, particularly cooperative societies. It addresses this through an analysis of coffee cooperatives in Honduras and their feasibility of adopting international factoring as an autonomous commercial contract capable of strengthening their liquidity and competitiveness, enabling them to access better international market conditions and, consequently, improve the quality of life of the members of these legal entities, whose development is restricted by the country's outdated commercial practices. The article also examines the current regulatory limitations in Honduras, comparing them with other countries that have adequate regulations for this practice, such as France and Mexico. Finally, it highlights the legal and operational principles that should be incorporated into any potential regulatory reform to harmonize Honduran legislation with international standards, promoting financial inclusion and the sustainability of coffee cooperatives within global value chains.

Keywords: International factoring; Cooperatives; Coffee; Financial inclusion; Honduras.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

I. **Introducción**

Como sabemos el concepto de economía social emerge en el siglo XX, asumiendo en sus diversas etapas de evolución caracteres inapropiados a su esencia, pero que se justificaban con un supuesto fin social; no entraremos en este estudio en las discusiones generadas por sus diversas facetas por ser ajeno a las pretensiones del presente trabajo, por ello bástenos decir que el concepto se va depurando y para fines de los años noventa según Fernández (2006) adquiere identidad propia y se le concibe por el Consejo de la Economía Social de la Región Valona de Bélgica como,

[...] aquella forma de economía integrada por organizaciones privadas, principalmente cooperativas, mutualidades y asociaciones, cuya ética respondiera a los siguientes principios: procesos de discusión democráticos, primacía de las personas y del trabajo sobre el capital en el reparto de las rentas, finalidad de servicio a sus miembros o a la colectividad antes que de lucro y autonomía de gestión. (SE/INAES/UIP, s/f:8)

Otra percepción al respecto nos la da la Comisión Científica del CIRIEC de España que considera que esta disciplina está «integrada por empresas privadas que actúan en el mercado produciendo bienes y servicios, asegurando o financiando y cuya distribución del beneficio y toma de decisiones no están directamente ligadas con el capital aportado por cada socio. El peso y la toma de decisiones es igual para todos los socios y nunca en función del capital aportado por cada uno de ellos» (citada por López Carrasco y Ochoa Enríquez, 2002: 424)

De esta percepción de la economía social emanaron varios modelos de personas morales, todas ellas constituidas como sociedades, las cooperativas y sociedades laborales; mutualidades y mutuas; asociaciones y fundaciones entre otras entidades que respetan los principios de la Economía Social. De ellas interesan a nuestra investigación las sociedades cooperativas que serán analizadas en un apartado subsecuente de este estudio derivándolas hacia las cooperativas cafetaleras de Honduras y su problemática actual.

El Derecho Económico Social por su parte es de anterior acuñación, la doctrina jurídica nos remite al respecto a las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial, cuando se empieza a edificar en Europa lo que se conoció como el Estado del bienestar, así de cara a un reconocimiento internacional de los derechos económicos, sociales y culturales, cobra relevancia esta disciplina que asigna al Estado la responsabilidad de proteger a los productores, trabajadores y consumidores de los países. (Witker Velásquez, 2024:153)

De ese nuevo cariz del Estado emerge lo que Witker Velásquez(2024:156) nos dice que fue denominada «revolución de los servicios»[3] en la que sobresale la vinculación de estos servicios como financieros y dinerarios que sumados a los derechos de propiedad intelectual generaron lo que el autor llama economía paralela que ostenta un carácter simbólico y va edificando un nuevo orden financiero mundial que origina la globalización con gran impacto en las economías nacionales, en particular a las sociedades constituidas bajo esquemas de índole social. Todo ello a raíz de la subordinación de los Estados-Nación a los mercados bancarios y mercantiles de orden oligopólicos, (Witker Velásquez, 2024:156) lo que inevitablemente lleva aparejada una desprotección de los derechos sociales y generando desigualdad en amplios sectores de las economías nacionales que se desdibujan sin remedio.

Guilarte Baringa y Chávez Meza (2023) consideran que la Rochdale Society of Equitable Pioneers fundada en 1844, fue la primera cooperativa del mundo contemporáneo, y de su acta constitutiva se desprende igualmente su carácter de cooperativa de consumo. Sus integrantes la formaron para defenderse de la especulación a través de la intermediación que tenía lugar en mercados en los que individualmente les era imposible competir iniciando con una tienda de comestibles y otros artículos, fue creciendo al grado de poder satisfacer las necesidades alimentarias y de vivienda de sus socios, creando posteriormente otras entidades económicas tales como un molino, una fábrica de tejidos y una sociedad de socorro por lo que desde sus inicios se visualizan como personas morales exitosas.

Por lo que respecta a Honduras se habla de que la primera persona moral de corte mutualista la Sociedad de Ladinos en 1876 (Cardona Arango, 1979) (Ardón, 2009) y posteriormente El Obrero y en 1936 se promulga la Ley de Sociedades Cooperativas; se puede hablar según Cardona Arango (1979) de varias etapas en este desarrollo de las cooperativas, hasta 1950 se habla de un desarrollo espontáneo de ellas, de 1950 a 1959 se trata de un lapso de desarrollo impulsado por el Estado; de 1960 a 1969 pasa por una etapa de desarrollo federativo que se extiende a toda América Latina y, finalmente el referido autor se refiere a una fase de desarrollo factorial que abarca de 1970 a 1980. (Cardona Arango, 1979); a las anteriores Ardón (2009) añade una etapa en la que surgen concomitantemente el desarrollo y la crisis y que abarca de 1980 al 2000 y finalmente alude a la fase del 2000 en adelante que llama actual y se refiere a ella como de reconversión social y económica. (Ardón 2009)

[3] Comillas en el original.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

Lo anterior cobra relevancia en esta investigación en relación con la industria cafetalera de Honduras, en donde el Estado es corresponsable de crear las condiciones más favorables a los micro, pequeños y medianos productores del país y facilitar su inserción en los mercados internacionales; esto es así porque el café constituye uno de los principales motores de la economía hondureña, aportando aproximadamente el 5% del PIB nacional y generando empleo en comunidades rurales (PNUD 2019); asimismo, representaba en 2015 el 25% del PIB Agrícola de dicho país. (Chang López, 2017: 153)

Y, toda vez, que es este cultivo es el principal producto en 15 de los 18 departamentos que integran este país centroamericano, representa en consecuencia, no solo una importante fuente de ingresos, sino como afirma Fernández (2006), una esperanza de vida para las familias productoras.

Sin embargo, es claro que dichas cooperativas integradas por micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) cafetaleras enfrentan retos importantes como las oscilaciones del precio del café en mercados internacionales, las plagas y el cambio climático (s/a, FORBES, 2024) no obstante, su principal desafío es mejorar el acceso al crédito, es decir, a formas de financiamiento más idóneas que les permitan mejor liquidez ya que se encuentran frente a serias limitaciones con plazos diferidos de pago en sus operaciones de exportación (IHCAFE 2023) así, los pequeños productores financian a sus compradores extranjeros y esta situación afecta severamente su economía e impide su competitividad en los mercados globales y frente a productores de países con sistemas financieros más modernos.

En esta tesitura muchos países vieron en la figura del factoraje internacional una solución a los problemas de liquidez ya que este desde sus orígenes emerge como un contrato mercantil autónomo apto para transformar cuentas por cobrar en documentos de liquidez inmediata, reduciendo las contingencias comerciales y las brechas económicas mediante servicios financieros adecuados a las MIPYMES cafetaleras (Udell, Bakker y Klapper 2024) Lo que le generó una acogida por muchos países dentro de sus ordenamientos mercantiles ordinarios que demostró su eficacia al generar mayor equidad y mejores condiciones de operabilidad en los mercados internacionales.

No obstante, lo anterior, Honduras a la fecha se encuentra acéfala de una regulación legal que reconozca esta figura jurídica, lo que genera inseguridad jurídica y limita su implementación. En contraste, países como Francia y México han legislado respecto ella, otorgándole reconocimiento legal y armonizándolo con estándares internacionales (Banque de France 2024; CNBV 2024).

Este artículo propone analizar el factoraje internacional como instrumento de inclusión financiera para las cooperativas cafetaleras en Honduras, identificar las omisiones legislativas en el ordenamiento jurídico nacional y evidenciar la necesidad de una reforma normativa que lo tipifique como contrato mercantil autónomo, en consonancia con estándares internacionales.

II. **Cooperativas y factoraje insertos en un marco teórico-conceptual**

Para un soporte adecuado de la investigación es necesario abordar la doctrina que rodea a las figuras jurídicas en estudio, partiendo de lo que teoría jurídica moderna ha definido como Derecho Económico Social, disciplina que surge a la vera de los derechos económicos y sociales como respuesta a la monopolización económica generada por la globalización y en busca de respuestas económicas incubadas a nivel interno por los estados para proteger las necesidades básicas de subsistencia de las personas (Pérez Luño, 2011, 193).

Emanados de esos derechos y la economía social van aflorando nuevas figuras asociativas destacando entre ellas las sociedades de producción rural y las cooperativas, siendo estas últimas las de interés para el presente trabajo. Debemos diferenciar en primer término la economía social de los referidos derechos ya que ésta se integra por empresas privadas cuya finalidad es incursionar en el mercado, bajo esquemas de producción de bienes y servicios, asegurando dichos bienes o financiándolos, con una administración y toma de decisiones igualitaria entre sus socios sin atender a montos de aportaciones como ocurre con otras personas morales.

Así entendida podemos definir a la cooperativa como «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» (ACI, 1995: s/p citado por Fernández S., 2006: 239)

De tal forma que según el concepto anterior, posee una serie de características esenciales como lo son su autonomía, al no depender de otras instancias para su existencia; la voluntad que implica un consentimiento libre de vicios y un fin común encaminado a satisfacer determinadas necesidades, definidas previamente a voluntad y bajo un esquema empresarial, entendiendo a la empresa concisamente como una conjunción existente entre varias personas y cosas, cuya estructura la marca el titular para efectuar una actividad onerosa, aunque no nece-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

sariamente lucrativa, de producción o intercambio de bienes y servicios enfocados hacia el mercado (Barrera Graf, 1983), también podemos definirla como «Una actividad que consiste en coordinar u organizar tanto elementos corpóreos como incorpóreos, así como el trabajo de las personas para producir o intercambiar bienes o servicios» (Dávalos Torres, 2010:101)

Luego entonces,

Cuando hablamos de la empresa lo hacemos de un sistema social, que se integra por medio de un conjunto de personas y medios que tienen un objetivo en común. En ese orden de ideas para lograr que esos objetivos sean realizados de forma eficaz y eficiente es necesaria una organización que por medio de la coordinación haga posible su actividad utilizando los recursos humanos y tecnológicos disponibles que forman parte de la misma. (Kobeh Solís,2019, pág. 209)

Así, la empresa se integra como componente ineludible de las sociedades y entre ellas de las sociedades cooperativas, al carecer la empresa como tal, de una personalidad jurídica propia asume esta forma legal con altas y bajas en su impulso al desarrollo.

Ahora bien ¿Qué son las MYPIMES? Son muchos los doctrinarios que han emprendido el estudio de ellas, el término es un acrónimo de micro, pequeñas y medianas empresas y se refiere según Arredondo Cervantes (2014) a «emprendimientos, negocios, independientes desde el punto de vista jurídico, que se clasifican así atendiendo a criterios como volumen de ventas, tamaño del capital propio, número de trabajadores o una combinación de estos». (Arredondo Cervantes (2014, pág. 2) y añade que este tipo de tipología de las empresas mundialmente son las que presentan mayor abundancia.

No obstante lo anterior y, desafortunadamente, como suele ocurrir, Latinoamérica no ha avanzado a la par que el resto del mundo en materia de MYPIMES, ya que nuestra región va a la zaga en niveles de productividad y de exportación con relación a las grandes empresas internacionales, si bien, es de aclarar que no todos los países de la región se encuentran en las mismas circunstancias de competitividad, pero en el caso de nuestro estudio, Honduras si se mantiene estructuralmente por debajo de los estándares de muchos países latinoamericanos, con las evidentes desventajas y repercusiones para su economía demandando una adecuada aplicación de políticas públicas de soporte idóneas para proteger la economía de la región.

En vista de lo anterior es esencial para una adecuada administración de dichas empresas que expandan sus fronteras, sin perder de vista que las finanzas internacionales son esenciales de cara a la creciente globalización, ello «les permite prever hechos que puedan traer

a sus firmas los acontecimientos económicos internacionales, asimismo como también es una oportunidad para su crecimiento usar las herramientas financieras que esta ofrece». (Azúa Cedeño y Larrea Paredes, 2019)

La industria cafetalera a la que hemos aludido en su estructuración como cooperativas asumen esta figura de las MYPIMES ya que en su mayoría se trata de parcelas pequeñas, así lo confirma el IHCAFE, que considera que el 80% de los productores de café está representado por pequeños y medianos productores, los primeros con menos de 3.5 hectáreas cultivadas los segundos de 3.5 a 10 hectáreas cultivadas. (Ruben, Menenes, Ponsioen, Sfez, 2018)

Examinadas las figuras jurídicas que asumen las empresas cafetaleras en Honduras, analizamos ahora los contratos mercantiles en su perspectiva doctrinal, estos actos jurídicos se caracterizan por regular actividades de índole mercantil, Sandoval López (2003) asevera que el contrato comercial permite al tráfico mercantil organización y asumir disciplina. Son, en resumen, contratos mercantiles «los negocios jurídicos en los que al menos una de las partes es un operador económico (agente económico, comerciante o empresario), o la cosa objeto del mismo es mercantil (acciones, obligaciones, títulos de crédito, buques, empresas, propiedad industrial), o las leyes lo califican como tal (formalmente). (León Tovar, 2016, pág. 67)

Los avances en materia económica conllevan a la par esfuerzos en el ámbito jurídico para regular las novedosas figuras que van emergiendo en materia financiera y bancaria, la economía globalizada nos lleva a una inmersión desde lo internacional a lo local, para poder incursionar en ese mercado único en que se ha convertido el mundo, por ello los contratos y figuras jurídicas adquieren una connotación internacional, es así como se gestan contratos internacionales bajo normativas transfronterizas y el florecimiento de formulating agencies tales como la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), más conocida con las siglas de su denominación en idioma inglés (UNCITRAL), de la Cámara Internacional de Comercio (ICC), del Instituto para la Unificación del Derecho Privado, organismo de Naciones Unidas conocido con el nombre de UNIDROIT. (Sandoval López, 2003, pág. 9).

Así va naciendo a fines del siglo XVIII el contrato de factoraje financiero cuyo nombre deriva de los elementos humanos que realizan la labor a que el contrato se contrae llamados factors , dados sus orígenes en Inglaterra para la gestión de asuntos realizados en sus territorios en América. , en el resto de Europa y Latinoamérica no se generaliza hasta después de 1970, bajo la figura de cesión de créditos; no obstante la

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

doctrina jurídica se percató de que si bien se trata de una operación de crédito, sus características lo distinguen de los demás contratos bancarios, así países como México empezaron a regularlo con el nombre de factoraje financiero. (Díaz Bravo y Ávila Velásquez, 2017)

Alamilla Lozano y García Arteaga (2025) lo definen como «una herramienta financiera mediante la cual una empresa transfiere sus cuentas por cobrar a una institución financiera (factor), a cambio de liquidez inmediata. Este mecanismo permite reducir el ciclo del flujo de efectivo, mejorar la administración del capital y optimizar la tesorería». (Alamilla Lozano y García Arteaga, 2025, s/p)

En el factoraje podemos encontrar las siguientes características: la adquisición de créditos; la administración, incluida también la recuperación judicial de los créditos comerciales, que en su perspectiva óptima del factorado debería reabsorber su cartera de créditos, finalmente, dos variantes, a través de la asunción del riesgo de insolvencia del deudor y mediante el financiamiento del factorado. (León Tovar, 2016, pág. 622)

El factoraje va adquiriendo necesariamente un carácter internacional y bajo esta premisa podemos decir que es un contrato mercantil mediante el cual una empresa exportadora denominada cedente, transfiere sus cuentas por cobrar a una entidad financiera llamada factor que a cambio le proporciona liquidez y servicios adicionales como gestión de cobro y cobertura de riesgo de insolvencia (UNIDROIT 1988; ICC 2023).

Desde una perspectiva internacional Azúa Cerdeño y Larrea Paredes lo conciben como,

[...] un instrumento financiero que es utilizado por las empresas que desean obtener liquidez en un corto plazo (no mayor a 180 días) y para este tipo de financiamiento no es necesario de algún tipo de garantía hipotecaria o prendaria, simplemente basta con la cesión y aceptación de las facturas por parte del exportador e importador al factor (entidad financiera). (Azúa Cerdeño y Larrea Paredes, 2019, pág. 6)

Como consecuencia del reconocimiento del potencial del factoraje y su impacto global, se visualiza el requerimiento de la existencia de una asociación internacional que facilitara la inserción del factoraje a los países que no lo contemplaban en sus ordenamientos internos; así este organismo podría desarrollar un marco jurídico para el factoraje internacional que facilitara a los intermediarios financieros su labor. Para esta tarea se crea el Factors Chain International (FCI) en 1968 como organización que agrupa empresas independientes dedicadas al factoraje contando con más de 400 miembros en 90 países. (González Rogel y Pérez Elizundia, 2022)

La normatividad interna lo introduce en muchos países y lo define, verbigracia en México la LGTOC en su artículo 419 preceptuando que «por virtud del contrato de factoraje, el factorante conviene con el factorado, quien podrá ser persona física o moral, en adquirir derechos de crédito que este último tenga a su favor por un precio determinado o determinable, en moneda nacional o extranjera, independientemente de la fecha y la forma en que se pague» (Congreso de la Unión de México, 1932)

Se trata, en resumen, de un contrato mercantil, autónomo, bilateral, de tracto sucesivo oneroso, formal, conmutativo, típico y normativo. El factoraje presenta como ya se dijo, dos variantes o modalidades relevantes que la doctrina y la legislación han denominado factoraje con recurso y factoraje sin recurso, el primero se caracteriza porque existe una responsabilidad solidaria del factorado respecto del deudor en caso del incumplimiento de este, mientras que en el caso del factoraje sin recurso no existe tal responsabilidad toda vez que el factor asume el riesgo de insolvencia, opción que evidentemente ofrece mayor seguridad al factorado o cedente.

Este modelo de financiamiento, no únicamente fortalece a las empresas en aspectos de liquidez, constituye a la par un propulsor para integrar y dinamizar la cadena productiva, generando a proveedores y empresas un entorno de mayor seguridad, crecimiento y estabilidad (Franco Alonso, 2025) tornándose de esta manera en un mecanismo estratégico para las MIPYMES cafetaleras, ya que les permite acceder a financiamiento anticipado y mejorar su flujo de caja en operaciones transfronterizas (FCI 2024). Además, la estructura triangular del contrato cedente, deudor y factor facilita la gestión de riesgos y la trazabilidad financiera (Herrera 2021). Aunado al hecho de que la cobranza puede ser realizada por el factorante o por un representante debidamente autorizado, habilitándose así la cobranza directa, la delegada y la realizada mediante mandato de cobranza. (Franco Alonso, 2025)

En el ámbito internacional, el factoraje ha sido armonizado mediante instrumentos como la UNIDROIT Convention on International Factoring (1988) y las reglas de la International Chamber of Commerce (ICC 2023), que establecen principios de transparencia contractual, protección del cedente y del deudor, y equilibrio en la distribución de riesgos. Estos principios son esenciales para garantizar seguridad jurídica y confianza en las operaciones (Flores Ruiz 2018).

La experiencia comparada muestra que, en Francia, el affacturage está regulado en el Code de commerce y supervisado por la Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR), mientras que en México la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito tipifica el con-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

trato de factoraje, incluyendo modalidades con y sin recurso (CNBV 2024). Ambos modelos ofrecen referencias útiles para Honduras, donde aún no existe una regulación específica, solo por ejemplificar respecto de países con economías muy diversas pero a los que el factoraje internacional ha generado un entorno exitoso desde el ámbito financiero.

III. **Honduras y sus omisiones legislativas**

En el ordenamiento jurídico hondureño encontramos la regulación de los contratos y operaciones mercantiles y las cooperativas en el Código de Comercio, Ley de Instituciones del Sistema Financiero Decreto N.º 170/95 y reformas, la Ley de Garantías Mobiliarias Decreto No. 65/87, Ley de Instituciones del Sistema Financiero Decreto N.º 170/95 y reformas, Reglamento de la Ley de Cooperativas de Honduras contenida en Decreto N.º 65/87 del 30 de abril de 1987 y reformado mediante Decreto N.º 174/2013 de fecha 1 de septiembre del año 2013, Ley del Sector Social de Economía Decreto N.º 193/85, Decreto N.º 92/2015 de Exoneración de impuesto de las Cooperativas

No obstante que la legislación pareciera prolija, la realidad es que se ha centrado en cuestiones aledañas a las cooperativas buscando políticas públicas de impulsa a estas pero presenta omisión legislativa respecto a la regulación necesaria para el reconocimiento del factoraje internacional como contrato mercantil autónomo y si bien la Ley de Instituciones del Sistema Financiero y la Ley de Garantías Mobiliarias permiten la utilización de cuentas por cobrar como garantía, ninguna de estas normas regula de manera específica las operaciones de factoraje internacional (Rodríguez 2022).

Esta omisión legislativa genera inseguridad jurídica para las MIPYMES cafetaleras, que requieren impostergablemente de mecanismos modernos de financiamiento para sostener sus operaciones de exportación. La ausencia de tipificación del contrato de factoraje internacional limita la confianza de las cooperativas en este instrumento y restringe su acceso a liquidez inmediata (IHCAFE 2023).

En contraste, países como Francia y México han incorporado el factoraje internacional en sus ordenamientos jurídicos, otorgándole reconocimiento legal y supervisión institucional. En Francia, el affacturage está regulado en el Code de commerce y supervisado por la Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (Banque de France 2024). supervisado por la Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (ACPR). Esta regulación otorga seguridad jurídica al contrato, tipifi-

cándolo como una figura mercantil independiente y armonizada con estándares internacionales (Banque de France 2024). El sistema francés se caracteriza por su reconocimiento legal expreso del contrato de factoraje internacional, una supervisión financiera especializada, la inclusión de principios de transparencia contractual y protección del cedente en dicha figura así como la armonización con instrumentos internacionales como la Convención de UNIDROIT sobre Factoraje Internacional (1988). El modelo francés ha permitido que las cooperativas y pequeñas empresas exportadoras accedan a liquidez inmediata, reduciendo riesgos comerciales y fortaleciendo su competitividad en cadenas de valor globales (Udell, Bakker y Klapper 2024).

México, por su parte como ya se comentó anteriormente, regula la figura en diversos ordenamientos pero es la Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito la que consagra la existencia del contrato de factoraje, regulando sus modalidades con y sin recurso y ejerce control del mismo con la supervisión de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV 2024), estableciendo además con claridad su definición elementos y clasificación y entre sus características está la regulación expresa del contrato de factoraje financiero y de sus ya mencionadas modalidades de y sin recurso, la ya citada supervisión por la CNBV y la inclusión de los importantes principios de trazabilidad financiera y equilibrio contractual.El modelo mexicano ha favorecido la inclusión financiera de MIPYMES exportadoras, permitiéndoles acceder a financiamiento anticipado y mejorar su flujo de caja en operaciones internacionales (Flores Ruiz 2018; LGTOC, 1932; Franco Alonso, 2025; Huici García y Sánchez Lampon 1997; Montañez Hernández, 200; entre muchos otros)

La falta de regulación en Honduras pone de manifiesto la perentoriedad de una reforma normativa que incorpore el factoraje internacional como contrato mercantil autónomo, armonizado con estándares internacionales como los de UNIDROIT, ICC y FCI. Esta reforma permitiría fortalecer la liquidez, reducir riesgos comerciales y mejorar la competitividad de las cooperativas cafetaleras en cadenas de valor globales (IFC 2024), toda vez que la experiencia internacional ya ejemplificada demuestra que el reconocimiento normativo del factoraje internacional, como contrato mercantil autónomo, ha generado entornos más seguros y competitivos para las MIPYMES exportadoras. En este sentido, los casos de Francia y México ofrecen modelos regulatorios útiles para Honduras.

La antelada comparación evidencia que tanto Francia como México han superado las omisiones legislativas mediante la tipificación del factoraje internacional como contrato mercantil autónomo. Estos modelos ofrecen referencias valiosas para Honduras, donde la ausencia de

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

regulación específica limita la incursión de las cooperativas cafetaleras en este instrumento, del cual desconfían por su falta de conocimiento del mismo, por lo que la incorporación de elementos de ambos sistemas para su reconocimiento legal, supervisión institucional y principios jurídicos-operacionales permitiría impulsar su utilización, fortalecer la liquidez, reducir riesgos comerciales y mejorar la competitividad de las cooperativas hondureñas en cadenas de valor globales (IFC 2024).

IV. **Discusión crítica acerca de una reforma normativa**

Es evidente que como reconoce expresamente Arredondo Cervantes (2014) las dificultades de las MYPIMES para poder acceder a créditos es un problema latente en Latinoamérica, los orígenes de esta situación parten de la falencia informativa que adolecen en su mayoría, de tal suerte que les resulta muy complejo conseguir las imprescindibles evaluaciones de riesgo por parte de las instituciones financieras, sumado a la ausencia de metodología para realizar la selección de los beneficiarios. El análisis del marco jurídico hondureño revela como ya dijimos, una total ausencia de regulación del factoraje internacional como contrato mercantil autónomo.

Otros modelos latinoamericanos como es el ya examinado caso de México, evidencian que la ausencia de regulación en Honduras no responde a una imposibilidad técnica, sino a una falta de voluntad legislativa para modernizar el ordenamiento mercantil, en detrimento de grandes sectores económicos del país como es el caso de nuestro análisis, el sector cafetalero que tanto impacta en la economía del referido país. Dicha reforma no solo beneficiaría al sector cafetalero, sino que también podría extender sus efectos positivos a otras MIPYMES agrícolas, promoviendo inclusión financiera y desarrollo sostenible en el ámbito rural (BID 2023; FCI 2024).

Consideramos que la reforma normativa es apremiante y que ésta deberá considerar principios jurídicos-operacionales esenciales como lo son la transparencia, la protección de los intervinientes, la trazabilidad financiera y el equilibrio en las condiciones contractuales. (Flores Ruiz 2018) que se examinarán en el siguiente apartado.

V. **Principios jurídicos-operacionales aplicables**

Entendemos que definir los principios jurídicos no ha resultado una tarea sencilla para los estudiosos del derecho y la diversidad conceptual

que de ellos ha emergido parten de las bases ideológicas de sus precursores, así verbigracia para Dworkin los principios jurídicos constituyen entidades lógicas, diferenciadas de las normas, y en ese tenor las considera un estándar de comportamiento. (Dworkin, 1984) Este doctrinario establece algunas diferencias relevantes entre normas y principios, ya que afirma que los principios pueden ser un simple enunciado sin contener obligación alguna, no así las normas que requieren determinar derechos adquiridos, obligaciones o deberes. En segundo lugar los principios poseen una dimensión de su peso o relevancia y son estas distinciones las que lo llevan a concluir que los principios son estándares.

Desde otra perspectiva Danci nos dice que un principio es, «[a] fundamental truth; a comprehensive law or doctrine, from which others are derived, or on which others are founded; a general truth; an elementary proposition; a maxim; an axiom; a postulate» (Daci, 2010, pág. 110)

En la materia de nuestro estudio se aplican determinados principios jurídicos-operacionales enfocados a concretizar un ámbito de seguridad, confianza y equilibrio en las operaciones y son reconocidos por la doctrina mercantil internacional examinaremos la transparencia, protección de los intereses de las partes, trazabilidad financiera y equilibrio.

V.1. *Transparencia contractual*

Si bien la mayoría de los doctrinarios examinan este principio con relación a la administración pública y es muy escasa la literatura que lo examina desde la perspectiva de la contratación entre entes privados; no obstante, ha ido alcanzando un rol protagónico en el Derecho privado contemporáneo, toda vez que guarda una estrecha relación con la buena fe y la preservación de los derechos de la parte débil de la relación jurídica previniendo la inserción de cláusulas abusivas.

Debemos enfatizar que la buena fe es un principio general del Derecho que se ha ido subrayando en la legislación civil en materia de contratos (Schopf Olea, 2021) y en la jurisprudencia la SCJN en México determina al respecto que «La buena fe se define como la creencia de una persona de que actúa conforme a derecho; constituye un principio general del derecho, consistente en un imperativo de conducta honesta, diligente, correcta, que exige a las personas de derecho una lealtad y honestidad que excluya toda intención maliciosa» (SCJN, 2015)

Si atendemos al sentido gramatical del vocablo, el Diccionario de la Real Academia Española lo define como «claro, evidente, que se com-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

prende sin duda ni ambigüedad» (Conde Torcal, 2014, pág. 3), Palacios González (2017) nos dice que «la falta de transparencia de una condición general de la contratación, entendida como falta de conocimiento de las consecuencias económicas del contrato que se está aceptando, debería llevar a que no se considere integrada en el mismo» (Palacios González, 2017, s/pág.)y no le falta razón toda vez que estaríamos de cara a un consentimiento viciado.

Es entonces la transparencia imprescindible en el contrato de factoraje internacional a efecto de que el contenido de su clausulado sea accesible a las partes que en él interviene, reflejando con claridad la voluntad de las partes y preservando la equidad entre ellas, evitando la inclusión de cláusulas abusivas y asegurando de esta manera el consentimiento informado del cedente y del deudor (Flores Ruiz, 2018; Palacios González, 2017; Schopf Olea, 2021; entre muchos otros), mediante este principio se espera que en el contexto hondureño, su incorporación permita fortalecer la confianza de las cooperativas cafetaleras en el uso del factoraje internacional, reduciendo la percepción de riesgo jurídico.

V.2. *Protección del cedente y del deudor*

Estrechamente relacionado con el de transparencia el principio de protección busca equilibrar las condiciones contractuales en el factoraje entre el cedente (cooperativa exportadora) y el deudor (comprador internacional). En los países que ya se encuentra implementado y debidamente regulado como los ejemplos ya comentados de Francia y México, la regulación del factoraje incluye disposiciones que garantizan que ambas partes cuenten con mecanismos de defensa frente a prácticas desleales (Banque de France 2024; CNBV 2024). En Honduras, su incorporación sería esencial al normar dicha figura, para evitar abusos y asegurar que las cooperativas cafetaleras puedan acceder a financiamiento sin quedar en desventaja o a merced de entidades financieras internacionales como ocurre a la fecha.

V.3. *Trazabilidad financiera*

La trazabilidad se visualiza desde diversas perspectivas empresariales para dar seguimiento a procesos y mercancías, es la capacidad de rastrear y documentar cada etapa de un proceso, desde la materia prima y su origen o adquisición hasta los procesos de producción, distribución y con-

sumo. Es decir se traduce en «la habilidad de seguir (en tiempo real) o reconstruir (offline) la ruta de un producto individual o compuesto» (Souza Monteiro & Caswell, 2009, p. 95 citados por Moltoni, 2015) En otras palabras alude a la capacidad de rastrear todos los procesos, para poder aclarar «cuándo y dónde fue producido qué y por quién» (Keyence, s/f)

La trazabilidad financiera por su parte, menos examinada por la doctrina, implica la capacidad de seguir y verificar el recorrido de los créditos cedidos y los pagos realizados en cada etapa de la operación. Este principio, promovido por la Factors Chain International (FCI, 2024), asegura transparencia y previene fraudes en operaciones transfronterizas. Para las cooperativas hondureñas, la trazabilidad permitiría un mayor control sobre sus cuentas por cobrar y una mejor integración en cadenas de valor globales.

V.4. *Equilibrio contractual*

El equilibrio contractual se garantiza a través de una distribución justa de derechos, obligaciones y riesgos entre las partes. La legislación pertinente ha regulado el factoraje con este fin y contempla modalidades con y sin recurso, con o sin notificación, lo que permite ajustar el nivel de riesgo asumido por las partes en el contrato (LGTOC, 1932; CNBV 2024). En Honduras, la incorporación de este principio sería clave para ofrecer opciones flexibles a las cooperativas cafetaleras, adaptadas a sus necesidades de liquidez y capacidad de asumir riesgos.

Conclusiones

El estudio confirma que el factoraje internacional constituye un instrumento jurídico-financiero capaz de fortalecer la liquidez y competitividad de las cooperativas cafetaleras en Honduras. La investigación evidencia que las omisiones legislativas en el ordenamiento hondureño particularmente en la Ley de Instituciones del Sistema Financiero y la Ley de Garantías Mobiliarias han limitado la confianza y el acceso de las MIPYMES cafetaleras a este mecanismo moderno de financiamiento (Rodríguez 2022).

La comparación con otras legislaciones que prevén la figura del factoraje demuestra que la tipificación expresa del contrato de factoraje internacional como contrato mercantil autónomo ha generado entornos de mayor seguridad jurídica, transparencia contractual y trazabilidad financiera.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

Dichos modelos ofrecen referencias valiosas para Honduras, donde la ausencia de regulación específica restringe la inclusión financiera y la competitividad de las cooperativas en cadenas de valor globales.

En consecuencia, se recomienda prever el factoraje internacional como contrato mercantil autónomo en el Código de Comercio hondureño, garantizando seguridad jurídica y claridad normativa, incorporando principios jurídicos-operacionales como transparencia contractual, protección del cedente y del deudor, trazabilidad financiera y equilibrio contractual que han demostrado su idoneidad para mejorar las condicionales de las pequeñas empresas en sus incursiones en el mercado global mediante el factoraje internacional .

Resulta asimismo muy relevante que la normativa hondureña alcance estándares internacionales como los de UNIDROIT, ICC y FCI, para facilitar operaciones transfronterizas y generar confianza en el mercado global.

Una vez regulado el factoraje deberá contar con mecanismos de supervisión institucional pudiendo realizar esa tarea la Comisión Nacional de Bancos y Seguros (CNBS) siguiendo buenas prácticas como la existentes en Francia y México.

El nivel de impacto de la figura dependerá la creación de políticas públicas de inclusión financiera para impulsar en cooperativas cafetaleras y, eventualmente, en otras MIPYMES agrícolas, el uso del factoraje internacional, generando un beneficioso impacto en el desarrollo rural y sostenible del país.

De esta manera es factible consolidar un marco jurídico moderno que permita a las cooperativas cafetaleras hondureñas un acceso a los mercados globales en mejores condiciones de competitividad.

Referencias bibliográficas

ALAMILLA LOZANO, Norma, y Verónica Fernanda García Arteaga. 2025. *Factoraje Financiero*. Apuntes de Clase. Pachuca: Instituto de Ciencias Económico Administrativas, Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo.

ARDÓN, Aurora. 2009. «La legislación cooperativa en Honduras».

ARREDONDO CERVANTES, Leonardo. 2014. «El fomento de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas en América Latina: Avances y lecciones aprendidas». *Estudios del Desarrollo Social: Cuba y América Latina* 2 (2): 1-14.

AZÚA CEDEÑO, Andrés David, y Mónica Patricia Larrea Paredes. 2019. «El Factoring internacional como instrumento financiero para mejorar la competitividad de empresas exportadoras». *Revista Científica Ecociencia*, Edición Especial: 1-22.

BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (BID). 2023. *Financing Tools for SMEs in Latin America*. Washington, D.C.: BID.
BANQUE DE FRANCE. 2024. *Rapport sur l'affacturage et la régulation financière*. París: Banque de France.
BARRERA GRAF, Jorge. 1983. *Temas de Derecho Mercantil*. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
CALVO, Gregory, Marie Bakker, y Leora Klapper. 2024. *Factoring and SME Finance in Emerging Markets*. Washington, D.C.: World Bank.
CARDONA ARANGO, Aldo A. 1979. *Las cooperativas en Honduras*. 2.ª ed. Tegucigalpa: Instituto de Investigación y Formación Cooperativa.
CHANG LÓPEZ, Roberto Enrique. 2017. «Análisis de la cadena de valor del sector cafetalero en Honduras». *Revista Centroamericana de Administración Pública*, n.º 72: 148-160.
COMISIÓN NACIONAL BANCARIA Y DE VALORES (CNBV). 2024. *Informe sobre operaciones de factoraje financiero en México*. Ciudad de México: CNBV.
CONDE TORCAL, Álvaro. 2014. «El principio de transparencia en la contratación pública». Trabajo de grado, Universidad Pontificia Comillas.
DANCI, Jordan. 2010. «Legal Principles, Legal Values and Legal Norms: Are They the Same or Different?». *Academicus International Scientific Journal* 1 (2): 109-115. https://doi.org/10.7336/academicus.2010.02.11.
DÁVALOS TORRES, María Susana. 2010. *Manual de introducción al Derecho Mercantil*. Colección Café Cultura Jurídica. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.
DE LA CUESTA RUTE, José María, y Eduardo Núñez Rodríguez. 2007. «Sobre la autorregulación de la publicidad y la competencia mercantil». *Comunicaciones en Propiedad Industrial y Derecho de la Competencia*, n.º 45: 95-128.
DÍAZ BRAVO, Arturo, y Ana Isabel Ávila Velásquez. 2017. *Contratos mercantiles*. 11.ª ed. Colección Textos Jurídicos. México: IURE Editores.
DWORKIN, Ronald. 1984. *Los derechos en serio*. Madrid: Bosch.
FACTORS CHAIN INTERNATIONAL (FCI). 2024. *Global Factoring Annual Report*. Ámsterdam: FCI.
FERNÁNDEZ S., María Eugenia. 2006. «Las cooperativas: Organizaciones de la economía social e instrumentos de participación ciudadana». *Revista de Ciencias Sociales (Ve)* 12 (2): 237-253.
FLORES RUIZ, José. 2018. *El factoraje internacional y su regulación en América Latina*. México: Editorial Jurídica.
FRANCO ALONSO, Pablo Andrés. 2025. «Factoraje financiero a través de fideicomisos públicos, implicaciones fiscales y de liquidez con PYMES en el sector automotriz en Aguascalientes». Trabajo de grado, Universidad Autónoma de Aguascalientes.
FORBES STAFF. 2024. «Crisis cafetera: Emergencia climática y costos elevan los precios y desafían a productores». *Forbes Centroamérica*, 13 de diciembre de 2024.
GONZÁLEZ ROGEL, José Elías, y Guillermo Pérez Elizundia. 2022. «Factoraje». Nota técnica de Dirección Financiera. Ciudad de México: IPADE Business School, Sociedad Panamericana de Estudios Empresariales.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

GUILARTE BARINAGA, Elizabeth, y Luis Augusto Chávez Maza. 2023. «Actualidad de la cooperativa y su identidad: Análisis teórico y práctico». *COODES* 11 (1): e560.

HERRERA, Luis. 2021. «El sistema de los cuatro factores en el factoraje internacional». *Revista de Derecho Mercantil Internacional* 15 (2): 45-67.

HUICI GARCÍA, Jimena, y Raquel Georgina Sánchez Lampón. 1997. «El factoraje financiero como medio de financiamiento para las empresas mexicanas». Tesis de licenciatura, Universidad Nacional Autónoma de México.

INSTITUTO HONDUREÑO DEL CAFÉ (IHCAFE). 2023. *Informe anual sobre el sector cafetalero hondureño*. Tegucigalpa: IHCAFE.

INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE (ICC). 2023. *Uniform Rules for International Factoring*. París: ICC.

INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION (IFC). 2024. *Knowledge Guide on Factoring Regulation and Supervision*. Washington, D.C.: World Bank Group.

KEYENCE. S.F. «¿Qué es la trazabilidad?». Keyence México. Consultado el 15 de marzo de 2026. https://www.keyence.com.mx/ss/products/marking/traceability/basic_about.jsp.

KOBEH SOLÍS, María Guadalupe. 2019. «La actividad empresarial en México». *Revista Derecho & Opinión Ciudadana* 3 (5): 207-232.

LEÓN TOVAR, Soyla H. 2016. *Contratos Mercantiles*. 2.ª ed. Textos Jurídicos Universitarios. México: Oxford University Press.

LÓPEZ CARRASCO, Carlos Eduardo, y Haydée Ochoa Henríquez. 2002. «Políticas subnacionales de fomento a la economía social en Venezuela». *Revista de Ciencias Sociales (Ve)* 8 (3): 417-432.

MOLTONI, Luciana A., y Andrés F. Moltoni. 2015. «Trazabilidad: El rol de la información en el marco del nuevo paradigma de la calidad». *Agroalimentaria* 21 (40): 79-96.

PALACIOS GONZÁLEZ, Dolores. 2017. «La protección del contratante débil en los contratos en los que no interviene un consumidor». *Revista Internacional Consinter de Direito*, n.º 5: 395-416.

PÉREZ LUÑO, Antonio Enrique. 2011. *Los derechos fundamentales*. 10.ª ed. Madrid: Tecnos.

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD). 2019. *Informe sobre el café y desarrollo rural en Honduras*. Tegucigalpa: PNUD.

RODRÍGUEZ, Ana. 2022. «Limitaciones normativas del sistema financiero hondureño frente al factoraje internacional». *Revista Centroamericana de Derecho Mercantil* 12 (1): 89-110.

RUBEN, Ruerd, Néstor Meneses, Tommie Ponsioen, y Paul Sfez. 2018. *Análisis integral de la cadena de valor de café en Honduras*. Informe Final. Tegucigalpa: Servicio Holandés de Cooperación al Desarrollo (SNV).

SÁNCHEZ ÁLVAREZ, María Mercedes. 2004. «Grupo de empresas y el concurso de acreedores». En *Comentarios a la Ley Concursal*, coordinado por Luis Fernández de la Gándara y María Mercedes Sánchez Álvarez, 737-770. Madrid: Marcial Pons.

SANDOVAL LÓPEZ, Ricardo. 2003. *Contratos Mercantiles*. Vol. 1. Santiago de Chile: Editorial Jurídica de Chile.

SCHOPF OLEA, Adrián. 2018. «La buena fe contractual como norma jurídica». *Revista Chilena de Derecho Privado*, n.º 31: 109-153.
SECRETARÍA DE ECONOMÍA, Instituto Nacional de la Economía Social, y Unidad de Impulso Productivo (SE/INAES/UIP). s.f. *Diagnóstico del programa de fomento a la economía social. Anexo 1: Aproximación general al origen y evolución histórica del concepto de Economía Social en México y el mundo*. Ciudad de México: SE/INAES.
SUPREMA CORTE DE JUSTICIA DE LA NACIÓN (SCJN). 2015. «Doctrina de los actos propios: Su derivación inmediata y directa del principio general de buena fe». Tesis jurisprudencial 1a./J. 29/2015 (10a.). *Gaceta del Semanario Judicial de la Federación*, Libro 17, Tomo II (abril): 1487.
UNIDROIT. 1988. *Convention on International Factoring*. Roma: UNIDROIT.
WITKER, Jorge. 2022. «El derecho económico como derecho social». En *Aportes de Sergio García Ramírez al derecho social*, coordinado por Pedro Salazar Ugarte, María Elisa Franco Martín del Campo y Guillermo Raúl Zepeda Lecuona, 3:153-168. México: Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

Glosario de acrónimos

ACI: Alianza Cooperativa Internacional
ACPR: Autorité de Contrôle Prudentiel et de Résolution (Francia)
BID: Banco Interamericano de Desarrollo
CNBS: Comisión Nacional de Bancos y Seguros (Honduras)
CNBV: Comisión Nacional Bancaria y de Valores (México)
COODES: Cooperativismo y Desarrollo
FCI: Factors Chain International
ICC: International Chamber of Commerce
IFC: International Finance Corporation (Grupo Banco Mundial)
IHCAFE: Instituto Hondureño del Café
IIJ: Instituto de Investigaciones Jurídicas
INAES: Instituto Nacional de la Economía Social en México
LISF: Ley de Instituciones del Sistema Financiero (Honduras)
LGM: Ley de Garantías Mobiliarias (Honduras)
LGTOC: Ley General de Títulos y Operaciones de Crédito (México)
MIPYMES: Micro, Pequeñas y Medianas Empresas
SE: Secretaría de Economía de México
UNAM: Universidad Nacional Autónoma de México
UNIDROIT: International Institute for the Unification of Private Law
UIP: Universidad Iberoamericana de PUEBLA, México

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 285-304
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3503 • https://www.baidc.deusto.es

Cooperativismo e bioeconomia na Amazônia: oportunidades e desafios frente aos impactos ecológicos e socioambientais das cooperativas amazônicas

(Cooperativism and Bioeconomy in the Amazon: Opportunities and Challenges Regarding the Ecological and Socio-environmental Impacts of Amazonian Cooperatives)

Lindomar de Jesus de Sousa Silva[1]
Aldecy José Garcia de Moraes[2]
José Olenilson Costa Pinheiro[3]
Rose da Silva Monteiro Moraes[4]
Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa Amazônia Oriental (Brasil)

Alessandro Carvalho dos Santos[5]
Universidade Federal do Rio Grande do Sul, UFRGS (Brasil)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508

Recibido: 03.04.2026
Aceptado: 03.08.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumário: I. Introdução. II. Revisão de Literatura. 2.1. Teoria: Bioeconomia e Cooperativismo. 2.2. O cooperativismo e a bioeconomia. III. Metodologia. IV. Resultados e discussão. 4.1. Avaliação dos impactos ecológicos e socioambientais. 4.2. Aspectos: Eficiência Tecnológica das Cooperativas do Amazonas. 4.3. Aspecto: Qualidade ambiental.

---

[1] Doutorado em Desenvolvimento Sustentável do Trópico Úmido, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa Amazônia Oriental, Belém, Pará, Brasil. Email: lindomar.j.silva@embrapa.br. ORCID: https://orcid.org/0000-0002-4816-486X.

[2] Mestre em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária – Embrapa Amazônia Oriental, Belém, Pará, Brasil. Email: aldecy.moraes@embrapa.br. ORCID: https://orcid.org/0000-0002-8821-5879.

[3] Mestre em Agriculturas Familiares e Desenvolvimento Sustentável (UFPA) Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária —Embrapa Amazônia Oriental, Belém, Pará, Brasil— Email: jose.pinheiro@embrapa.br. ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0036-6646.

[4] Graduada em Tecnólogo em Gestão Ambiental e Bolsista Embrapa Amazônia Oriental, Belém, Pará, Brasil. Email: rose.silva93@gmail.com. ORCID: https://orcid.org/0009-0007-3745-577X.

[5] Mestrando no Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Rural (PGDR/UFRGS) Cachoeirinha, RS, Brasil. Email: Alessandrocarvalho1999@gmail.com. ORCID: https://orcid.org/0000-0003-0116-7155.

4.4. Impactos socioambientais das Cooperativas Avaliadas. V. Conclusão. VI. Referências bibiográficas.

Summary: I. Introduction. II. Literature Review. 2.1. Theory: Bioeconomy and Cooperativism. 2.2. Cooperativism and the Bioeconomy. III. Methodology. IV. Results and Discussion. 4.1. Assessment of Ecological and Socio-Environmental Impacts. 4.2. Aspect: Technological Efficiency of Cooperatives in Amazonas. 4.3. Aspect: Environmental Quality. 4.4. Socio-Environmental Impacts of the Evaluated Cooperatives. V. Conclusion. VI. Bibliography.

Resumen: O texto analisa o cooperativismo rural como modelo de bioeconomia inclusiva na Amazônia, integrando conservação ambiental, geração de renda e fortalecimento comunitário. A pesquisa combina abordagens quantitativas e qualitativas, utilizando o módulo Ambitec-Bioecoop em 13 cooperativas, além de entrevistas, observação de campo e análise de gestão. Os resultados mostram impactos ecológicos positivos, como a recuperação de áreas degradadas, a expansão de sistemas agroflorestais e a conservação da biodiversidade. No âmbito socioeconômico, destacam-se o aumento e a diversificação da renda, a melhoria da segurança alimentar e o fortalecimento do capital social. No entanto, persistem desafios em infraestrutura, tecnologia e inovação. Conclui-se que o cooperativismo é fundamental para o desenvolvimento territorial sustentável e para uma bioeconomia inclusiva.

Palabras clave: Cooperativa; Sustentabilidade; Inovação; Impactos da tecnologia; Ambitec-Bioecoop.

Abstract: This paper analyzes rural cooperativism as a model for an inclusive bioeconomy in the Amazon, integrating environmental conservation, income generation, and community empowerment. The research combines quantitative and qualitative approaches, utilizing the Ambitec-Bioecoop module in 13 cooperatives, as well as interviews, field observation, and management analysis. The results show positive ecological impacts, such as the recovery of degraded areas, the expansion of agroforestry systems, and biodiversity conservation. In the socioeconomic sphere, the increase and diversification of income, improved food security, and the strengthening of social capital stand out. However, challenges persist in infrastructure, technology, and innovation. It is concluded that cooperativism is key to sustainable territorial development and an inclusive bioeconomy.

Keywords: Cooperative; Sustainability; Innovation; Impacts of technology; Ambitec-Bioecoop.

1. **Introdução**

Durante a abertura da Conferência das Partes (COP30), realizada em Belém do Pará, uma das capitais da região Amazônica, o presidente Luiz Inácio Lula da Silva destacou que a realização do evento no «coração da Amazônia» foi uma «tarefa árdua, porém necessária». Segundo o presidente, a região é essencial nos debates sobre soluções para a crise climática, pois tais soluções precisam ser construídas a partir da compreensão de que a Amazônia «não é uma abstração; é um lar, é economia, é cultura, é vida»[6].

A fala do presidente brasileiro ocorre em um contexto no qual grande parte das instituições públicas, privadas e empresariais adotou a bioeconomia como principal paradigma para a consolidação de uma Amazônia preservada e economicamente ativa, na qual seus recursos naturais são compreendidos como insumos e base para garantir a sustentabilidade, a geração de renda e o bem viver das comunidades ribeirinhas, quilombolas, camponesas e indígenas, entre muitas outras que a habitam.

Em seminários, mesas de debate e documentos, a bioeconomia tem sido apresentada como resposta à crise climática, ao desmatamento e à necessidade de um desenvolvimento de baixo carbono, articulando o uso sustentável de recursos biológicos, a valorização de conhecimentos tradicionais, a conservação ambiental, a saúde e o bem-estar social (Nascimento, 2025). Entre os lançamentos da COP30, estão a apresentação pelo governo federal do Plano Nacional de Desenvolvimento da Bioeconomia (PNDBio), elaborado de forma interministerial no chamado Mutirão pela Bioeconomia e construído com ampla participação social, envolvendo representantes do poder público, do setor privado, de organizações da sociedade civil e de Povos Indígenas, Povos e Comunidades Tradicionais e Agricultores Familiares, buscando refletir a diversidade socioambiental brasileira nas diretrizes do plano; bem como a criação do Bioeconomy Challenge, plataforma internacional e multissetorial alinhada à Meta 29 da Agenda de Ação da COP30, que busca transformar os Princípios de Alto Nível de Bioeconomia do G20 em ações concretas, mensuráveis e financiáveis até 2028 (Brasil, 2025). Trata-se de um marco na história das COPs, pois a bioeconomia é reconhecida, pela primeira vez no processo da Conferência, como caminho estratégico para cumprir as NDCs, descarbonizar a

[6] NA AMAZÔNIA, Lula pede «COP da verdade» e reforça luta contra o racismo ambiental. Brasil de Fato, São Paulo, 10 nov. 2025. Disponível em: https://www.brasildefato.com.br/2025/11/10/na-amazonia-lula-pede-cop-da-verdade-e-reforca-luta-contra-o-racismo-ambiental/. Acesso em: 23 mar. 2026.

economia e redirecionar fluxos financeiros hoje prejudiciais à natureza para cadeias de valor regenerativas, inclusivas e baseadas em recursos biológicos (Brasil, 2025).

Entre as lideranças que saudaram o lançamento da plataforma, a ministra do Meio Ambiente e Mudança do Clima, Marina Silva, destacou que «o Desafio da Bioeconomia oferece um roteiro para uma economia que integra natureza, prosperidade e justiça socioambiental como dimensões inseparáveis [...]» (Brasil, 2025). A centralidade da bioeconomia como solução aparece também na inauguração do Parque de Bioeconomia e Inovação da Amazônia, apresentado como legado da COP30 em Belém, e que é considerado o maior polo de bioeconomia da América Latina, integrando ciência, tecnologia e saberes tradicionais em negócios sustentáveis e cadeias de valor de baixo carbono da floresta (Passos, 2025). As reflexões, os debates, os lançamentos e outras ações envolvendo a bioeconomia, apresentados como possibilidade de enfrentamento às questões climáticas na COP30, evidenciam uma grande oportunidade para as comunidades amazônicas, sobretudo como instrumento de consolidação de suas organizações. Destacam-se, nesse sentido, associações e cooperativas que surgiram com o objetivo de promover a melhoria das condições de vida de povos indígenas, ribeirinhos, quilombolas, camponeses e agricultores familiares, tendo como base o uso sustentável dos recursos naturais e da ampla diversidade disponível nos ecossistemas amazônicos.

A pesquisa busca analisar o estágio e as condições de 13 cooperativas do Estado do Amazonas que atuam com produtos da sociobiodiversidade, como guaraná, açaí e castanha, entre outros, diante das possibilidades e oportunidades abertas pela bioeconomia, que se consolidou como paradigma para instituições públicas e privadas que atuam na Amazônia.

O objetivo central do projeto foi construir e aplicar um conjunto de indicadores que incorporassem dimensões como sociobiodiversidade, território, acesso a políticas públicas, articulação entre atores e valorização dos conhecimentos tradicionais, permitindo avaliar de forma mais abrangente a relação entre cooperativismo e bioeconomia. Para isso, a equipe promoveu a adaptação do sistema Ambitec-Agro (Rodrigues, 2015; Rodrigues *et al*., 2010) no módulo Ambitec-BioeCoop, adequando a metodologia de avaliação de impactos às especificidades das cooperativas rurais amazônicas e da transição para uma sociedade bioeconômica sustentável.

Os resultados da pesquisa mostram que o cooperativismo é um instrumento relevante para agregar valor, gerar riqueza e promover o desenvolvimento sob a perspectiva da Bioeconomia Inclusiva. Os impac-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

tos positivos manifestam-se nos aspectos produtivos e socioambientais, evidenciando que a intensificação produtiva, associada à introdução de inovações tecnológicas —como melhorias nos processos de produção, adoção de cultivares e técnicas de manejo, entre outras— pode elevar a produtividade, a eficiência tecnológica e as contribuições para a manutenção e conservação dos ecossistemas, bem como potencializar de forma eficiente o uso dos recursos naturais, sem degradação ou subtração, além de ampliar a oferta de serviços ecossistêmicos.

Porém, os resultados também indicam que ajustes e adequações de infraestrutura, processos e articulação com instituições, empresas e outros atores são essenciais para garantir uma renda consistente, o fortalecimento da segurança alimentar e do capital social. A consolidação de uma Bioeconomia inclusiva depende de ações integradas das comunidades com políticas públicas de assistência técnica, pesquisa, capacitação e parcerias institucionais, tendo como fator central o fortalecimento da participação dos cooperados na introdução de inovações articuladas aos conhecimentos tradicionais.

2. **Revisão de literatura**

2.1. *Teoria: bioeconomia e cooperativismo*

O Plano Nacional de Desenvolvimento da Bioeconomia (PNDBio), publicado no Diário Oficial da União[7], estabelece oito missões[8], das

[7] Diário Oficial da União, Resolução CNBio n.º 7, de 7 de novembro de 2025, que propõe as missões, ações estratégicas e indicadores do Plano Nacional de Desenvolvimento da Bioeconomia (PNDBio), estabelecendo-o como política orientada por missões, com horizonte de dez anos, estruturado em torno de um desafio societal voltado à transformação do paradigma produtivo e econômico do Brasil com base em inovação, tecnologia, bioindústria e biodiversidade, visando conservar e regenerar a natureza, enfrentar os desafios climáticos e promover protagonismo global e prosperidade para todos os brasileiros (DOU, 14 nov. 2025, Seção 1, p. 93).

[8] Plano Nacional de Desenvolvimento da Bioeconomia (PNDBio), que organiza suas oito missões em três eixos centrais —sociobiodiversidade e direitos; inovação produtiva e biomassa; e economia dos ecossistemas— detalhando, respectivamente, o fortalecimento de negócios sustentáveis e organizações comunitárias de povos indígenas, comunidades tradicionais, pescadores e agricultores familiares; a expansão da bioindústria e da biomanufatura por meio do biorrefino e da integração de insumos renováveis aos parques industriais; a intensificação produtiva sustentável da biomassa com baixa emissão de gases de efeito estufa e aumento da diversidade de espécies e cultivares; e o desenvolvimento da economia dos ecossistemas terrestres e aquáticos com base na recuperação da vegetação nativa, na restauração produtiva, no manejo florestal e no turismo ecológico em Unidades de Conservação.

quais a primeira enuncia o compromisso de «potencializar os negócios sustentáveis e as organizações comunitárias de povos indígenas, povos e comunidades tradicionais, pescadores e agricultores familiares, em diálogo permanente com a ciência, tecnologia e inovação», tomando os negócios sustentáveis como estratégia central para «garantir a segurança alimentar e aumentar a participação dos produtos e serviços da sociobiodiversidade nos sistemas alimentares e na economia nacional e internacional, considerando as perspectivas racial, de gênero, de juventude e de trabalho digno».

Ao estabelecer as missões da bioeconomia, o plano cria bases de orientação que visam modificar os parâmetros produtivos, orientar as inovações e as tecnologias e indicar caminhos para o trato com a natureza para fins econômicos, voltados ao enfrentamento das crises climáticas e à consolidação de uma sociedade comprometida com o bem-estar e o bem viver.

A versão adotada consiste em buscar: «Transformar o paradigma produtivo e econômico do Brasil a partir da inovação, tecnologia, bioindústria e biodiversidade, conservando e regenerando a natureza, enfrentando os desafios climáticos e trazendo protagonismo global e prosperidade para todos os brasileiros». (Plano...), confirmando a perspectiva das versões da bioeconomia ao longo das últimas décadas apontadas por Vargas, Pinto e Lima (2023, 11), com base em extensa literatura consultada, que «diferentes visões de bioeconomia —ou propostas de reconciliação entre economia e meio ambiente— ganharam ascensão na literatura e no debate público sobre decisões governamentais». Buscando a conexão entre Bioeconomia e cooperativismo, é conveniente caminhar pelo conceito de bioeconomia que considera «a produção, utilização, conservação e regeneração de recursos biológicos —incluindo conhecimento relacionado, ciência, tecnologia e inovação— para fornecer soluções sustentáveis» (Maurity e Carvalho**,** 2025, p. 5).

Precisamos considerar que o avanço e a ampliação dos atores que passaram a debater a Bioeconomia possibilitaram qualificar ainda mais o que já aponta a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OCDE, 2009, p. 8), que entende que a «bioeconomia emergente» envolveria três processos: 1. «a utilização de conhecimentos avançados de genes e de processos celulares complexos para desenvolver novos processos e produtos, 2. a utilização de biomassa renovável e de bioprocessos eficientes» como base para a consolidação de uma «produção sustentável», e 3. a integração de conhecimentos e aplicações biotecnológicas em toda a economia».

O documento da Organização das Nações Unidas para Agricultura e Alimentação (FAO, 2021, 4) parte da concepção de que a bioeconomia

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

consiste na «utilização, conservação e regeneração de recursos biológicos, incluindo conhecimentos relacionados, ciência, tecnologia e inovação, para fornecer soluções sustentáveis em todos os setores econômicos e permitir uma transformação para uma economia sustentável».

Porém, ao longo dos anos, o conceito de bioeconomia foi sendo reformulado, conforme preconiza a Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (Cepal). Para Rodríguez *et al*. (2019, 9), os países podem definir «as suas bioeconomias com base nas suas próprias realidades e capacidades nacionais, bem como nos seus elementos programáticos».

O Plano Estadual de Bioeconomia do Amazonas (Amazonas, 2025, p. 7), conforme apresentado, está «inspirado nos Princípios de Alto Nível do G20 e institucionalizado no país pelo Decreto n.º 12.044/2024», surgindo como «estratégia global de sustentabilidade e, na região Amazônica, [que] adquire dimensão singular ao integrar inovação, sociobiodiversidade e justiça socioambiental». Essa dimensão singular da bioeconomia amazônica está conectada, como indicado em Amazonas (2021, 3), a «estruturas de mercado pautadas em produtos e processos que partem de quatro princípios norteadores», a saber: «1) conservação da biodiversidade; 2) ciência e tecnologia voltadas ao uso sustentável da sociobiodiversidade; 3) diminuição das desigualdades sociais e territoriais; e 4) expansão das áreas florestadas biodiversas e sustentáveis».

Ao propor uma conceituação baseada nas especificidades amazônicas, compreende-se que a bioeconomia em território amazônico precisa, como afirmam Nobre e Nobre (2019, 11), «ter raízes profundas na Amazônia e não ver a região apenas como local de extração/produção de insumos primários a serem aproveitados pelas bioindústrias em lugares distantes». A bioeconomia deve ir além, isto é, «deve também gerar bioindústrias locais e diversificadas, produtos de valor agregado em todos os elos da cadeia de valor, empregos e inclusão social». Para Costa *et al.* (2022, 2), o conceito de bioeconomia que deve orientar as ações na Amazônia é aquele cujo objetivo é «salvaguardar e valorizar as diversidades biológica, cultural e social presentes e preservar a integridade do bioma».

Costa *et al.* (2022) concluem que a bioeconomia bioecológica constitui o principal parâmetro para a Amazônia, a partir da leitura de Bugge, Hansen e Klitkou (2016)[9], cuja análise sustenta a primazia da sustentabilidade diante do crescimento econômico e indica que a ge-

[9] O artigo utilizado por Costa *et al*. (2022) para fundamentar sua análise é de Bugge, M. M., T. Hansen, e A. Klitkou (2016). «What is the bioeconomy? A review of the literature.» *Sustainability 8.7*: 691. https://doi. org/10.3390/su8070691

ração de excedentes deve estar condicionada à promoção da biodiversidade, à conservação dos ecossistemas e à manutenção dos serviços ecossistêmicos. Essa perspectiva evidencia estratégias como o reuso e a reciclagem de resíduos, a redução de insumos externos e o fortalecimento da circulação interna de matéria, energia e valor econômico nos sistemas produtivos.

O conceito de bioeconomia está em disputa e, por isso, nem todos que dizem querer desenvolver a Amazônia falam da mesma coisa, assim como nem todo discurso sobre sustentabilidade tem os mesmos objetivos. Nesse contexto, a formulação de Costa *et al.* (2022, p. 16) avança ao incluir a organização social como «elemento-chave da consolidação de uma bioeconomia amazônica», indicando que uma bioeconomia bioecológica, enraizada e verdadeiramente amazônica, não pode depender apenas do Estado, mas requer organizações, associações, cooperativas e movimentos capazes de assegurar autonomia e protagonismo aos povos e comunidades da região.

2.2. *O cooperativismo e a bioeconomia*

Toda a reflexão sobre o cooperativismo parte de uma breve genealogia do conceito, das influências que o moldaram e das transformações ocorridas ao longo do tempo. Esse percurso remete às lutas sociais e políticas do final do século XVIII e início do século XIX, quando o cooperativismo emerge como resposta às contradições da sociedade industrial nascente. É nesse cenário que surgem as primeiras experiências cooperativas, fortemente influenciadas pelo socialismo utópico, por correntes do anarquismo e por vertentes do socialismo cristão, que resgatavam o comunitarismo do cristianismo primitivo.

Na atualidade, o cooperativismo se configura como uma forma de organização econômica e social. Sales (2010, 24) o define como «uma forma de somar capacidade dentro de um mundo de concorrência», isto é, um meio de «preservar a força econômica e de vida dos indivíduos de um mesmo padrão e tipo, com objetivos comuns e com as mesmas dificuldades», enfatizando que as cooperativas quase sempre surgem «em momentos de dificuldades e da consciência de fragilidade do homem dentro do mundo em que atua».

Silva (2002, 233-234), ao analisar o surgimento das cooperativas agrícolas no Brasil, identifica duas tendências distintas: a tradicional e a de resistência. A tendência tradicional está associada, sobretudo, ao projeto de «industrializar» e «modernizar» as relações no campo, sendo frequentemente compreendida como «uma sociedade de capital

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

e não de pessoas», expressando um processo de crescente subordinação da renda da terra ao capital industrial e financeiro (Oliveira, 1981). Nessa perspectiva, Benecke (1980, 82) reforça essa concepção ao definir a cooperativa como «uma entidade orgânica, de natureza empresarial, constituída pelos cooperados para que, por meio dela, em um regime de entreajuda, possam realizar aquelas funções de mercado que, individualmente, não seriam capazes de desempenhar ou o fariam de modo menos vantajoso».

Para Silva (2002), o Movimento dos Trabalhadores Rurais Sem Terra (MST) inaugurou um modelo de cooperativas vinculado à luta social e resistência no campo, em contraposição ao modelo tradicional. No modelo proposto pelo MST, o econômico somente é possível através do fortalecimento de valores solidários, coletivos e autogestionários. Para isso, a proposta é organizar a produção e o trabalho por meio de núcleos de base, que priorizam o desenvolvimento humano e social dos associados, a cooperação entre diferentes grupos e o respeito às diversas formas de organização produtiva dos assentados e pequenos agricultores. Na perspectiva defendida pela Concrab (1996) a orientação principal deixa de ser a lógica da reprodução ampliada do capital, mas pela busca de um equilíbrio entre suas dimensões política e econômica —entre a organização coletiva e a sustentabilidade produtiva.

A sistematização construída por Silva (2002) permite dizer que as cooperativas do MST possuem dimensões essenciais, como: 1) (Re)organização do trabalho e da produção —em que a cooperação busca a consolidação das cooperativas, como espaço de formação política e de viabilização socioeconômica dos assentamentos; e uma 2) Pedagogia da resistência, que compreende a cooperação de maneira multidimensional, articulando os campos econômico, político e social (Concrab, 1996).

Ainda na perspectiva de uma cooperativa que esteja vinculada às diversas dimensões da construção de um movimento capaz de influenciar na construção de sujeitos ativos, capazes de coletivamente buscarem seus objetivos de bem-estar, as razões da cooperativa, segundo Silva (2002) podem ser assim definidas: 1) Razões econômicas, que buscam atender à necessidade de ampliar o capital constante, elevar a produtividade, especializar o trabalho, introduzir tecnologia, racionalizar a produção de acordo com os recursos naturais disponíveis; 2) razões sociais: em que o bem-estar dos cooperados contempla a melhoria da infraestrutura básica (energia elétrica, água, transporte, moradia, saúde, educação e lazer) e a promoção da igualdade de direitos entre homens e mulheres; e 3) razões políticas: marcadas por ações de resistência à exclusão imposta pelo sistema capitalista, na formação de militantes e dirigentes e na construção de processos contínuos de articulação política.

Para Fabrini (2001, 13), a «importância maior das cooperativas reside na capacidade de mobilização dos trabalhadores, tanto para alcançar objetivos relacionados à produção, como aqueles relacionados à luta pela terra e à liberação de membros das cooperativas para atuar na luta pela reforma agrária e outras frentes».

O cooperativismo na Amazônia necessita de mais estudos e análises que contribuam para seu aprimoramento e evolução. Entre as dimensões em que há maior carência de pesquisas, destaca-se o aspecto histórico, especialmente no que se refere à gênese das cooperativas no estado do Amazonas. Fragmentos de documentos e relatos indicam que muitas cooperativas têm origem ligada à atuação da Igreja Católica, por meio de suas pastorais e organismos sociais. As ações desenvolvidas junto às comunidades amazônicas —especialmente entre agricultores, ribeirinhos e povos indígenas— buscavam fortalecer as práticas coletivas, como os mutirões e outras formas de cooperação comunitária. Essas iniciativas favoreceram a formação de organizações sociais, como cooperativas, associações e grupos de base, voltadas à superação da miséria e da fome tanto na região quanto em outros territórios amazônicos.

Um exemplo expressivo pode ser observado no Vale do Araguaia, onde, em 1965, o padre Francisco Dentel fundou a Cooperativa Agrícola Mista do Araguaia (CAMIAR). A criação dessa cooperativa, uma das principais iniciativas do padre, tinha como objetivo melhorar as condições de vida da população por meio do aumento da produtividade das pequenas unidades agrícolas familiares e da eliminação da intermediação dos comerciantes que exploravam os produtores locais nas relações de mercado (Esterci, 2008).

O apoio da Igreja Católica ao associativismo e ao cooperativismo esteve presente em diversas regiões da Amazônia, sendo visto como uma resposta concreta à situação de pobreza e vulnerabilidade social vivenciada pelas comunidades locais. Em algumas localidades, destaca-se o papel da Cáritas, entidade internacional presente no Brasil desde 1956, que passou a conceder empréstimos subsidiados e oferecer assessoria técnica a grupos comunitários, denominados Projetos Alternativos Comunitários (PACs) (Bertucci; Silva, 2003).

Além da ação da Igreja, Rocha (2020) destaca que duas iniciativas foram fundamentais para impulsionar o processo organizativo do cooperativismo no estado. A primeira, denominada PRODECO-PA, foi conduzida pela antiga Superintendência de Desenvolvimento da Amazônia (SUDAM) e contou com a participação de técnicos de diversas instituições. Esse programa compreendia o cooperativismo como uma forma de associativismo rural voltada ao desenvolvimento econômico dos agricultores.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

A segunda iniciativa, o PICEP, foi gerenciada pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária (INCRA) e, de maneira semelhante à anterior, contou com a parceria de várias instituições. Seu principal objetivo era promover a renovação e o fortalecimento das cooperativas paraenses (Incra, 1975). Em síntese, esses projetos desenvolviam atividades voltadas à assistência técnica, capacitação administrativa e contábil, orientação normativa e fiscalizatória, além de campanhas de difusão do cooperativismo em escolas, diagnósticos e elaboração de novos projetos.

Além dessas ações, destaca-se o Programa de Assistência ao Cooperativismo na Região Amazônica (PACRA), aprovado em 3 de julho de 1962 pela Diretoria do Banco de Crédito da Amazônia (BCA). Segundo Moura (2010), há poucas informações documentadas sobre o programa; no entanto, sua pesquisa aponta que o principal objetivo era promover a implantação e o funcionamento de cinquenta cooperativas na Amazônia em 1963, distribuídas da seguinte forma: seis no Acre, duas no Amapá, doze no Amazonas, duas em Goiás, quatro no Maranhão, quatro em Mato Grosso, quinze no Pará, duas em Rio Branco e três em Rondônia. A existência do Pacra mostra que o fomento ao cooperativismo faz parte de uma estratégia voltada ao desenvolvimento da região. É a forma pela qual o Estado pretende fortalecer o «homem do campo», apresentando-se ao camponês, seringueiro e seringalista como caminho para «melhor viver, para melhor progredir». Ao se unirem em cooperativas, esses trabalhadores da terra «tornar-se-iam independentes» e poderiam enfrentar a pressão exercida pelos mais fortes (BCA, 1963).

Considerando as demandas atuais e a inclusão de comunidades de agricultores, camponeses e povos e comunidades tradicionais, o cooperativismo continua sendo um instrumento essencial para se articular à sociobioeconomia, ao manejo florestal comunitário e às estratégias de desenvolvimento territorial sustentável. O cooperativismo constitui as bases para fortalecer a capacidade local para manejar recursos naturais, ampliar a geração de renda e, simultaneamente, conservar os ecossistemas amazônicos. No âmbito das perspectivas da bioeconomia, o cooperativismo pode consolidar-se como uma estratégia capaz de conjugar sustentabilidade, economia e ganhos sociais, evitando a ampliação desigual dos ganhos oriundos da biodiversidade amazônica, como já ocorreu em diversos momentos da história. As cooperativas são essenciais para organizar a cadeia da sociobiodiversidade e agregar valor a culturas como açaí, castanha, óleos, sementes, borracha, madeira de manejo e sistemas agroflorestais, mantendo a base e os ganhos territoriais, tais como socializar ganhos, reduzir a dependência de intermediários e fortalecer o protagonismo das comunidades amazôni-

cas. Isso em harmonia com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS). As cooperativas podem também ser um instrumento capaz de ampliar a capacidade das comunidades amazônicas de participarem de políticas públicas de fomento, assistência técnica e comercialização, além de garantir o diálogo com o poder estatal e de se tornarem essenciais para a consolidação de agendas de conservação e clima.

Sendo o cooperativismo uma opção capaz de conduzir de forma eficiente ações que visem articular sustentabilidade, geração de renda e fortalecimento organizativo junto às comunidades, as cooperativas também podem contribuir para a adaptação e a incorporação de tecnologias e inovações que promovam sistemas produtivos de baixa emissão de carbono, a recuperação de áreas degradadas e a consolidação de sistemas agroflorestais, entre outras práticas que podem contribuir simultaneamente para a mitigação das mudanças climáticas, a adaptação das comunidades e a conservação da diversidade biológica. Além disso, podem garantir preços mais justos, assistência técnica, acesso a mercados diferenciados e certificações socioambientais, articulando justiça social, valorização de saberes tradicionais, conservação dos ecossistemas e a construção de alternativas econômicas enraizadas nos territórios amazônicos.

Na perspectiva de construir ações e políticas públicas que incluam as comunidades amazônicas (indígenas, quilombolas, camponesas, ribeirinhas e de pequenos agricultores) e afirmam uma sociobioeconomia**,** trata-se de orientar estratégias baseadas na organização econômica, na sustentabilidade, na justiça social, na cultura e, sobretudo, no protagonismo dos povos da Amazônia. As cooperativas tornam-se centrais para ampliar o olhar sobre o território, integrando os recursos da sociobiodiversidade (florestas, rios, agroflorestas) com a repartição justa de benefícios, a garantia de direitos territoriais e a proteção ambiental; para evitar que essas experiências sejam reduzidas à lógica estrita do mercado, fortalecendo relações sociais e a busca do bem viver.

Assim, no debate sobre bioeconomia e cooperativismo, a cooperativa deve ser entendida como instrumento que articula a valorização da sociobiodiversidade, a centralidade das comunidades amazônicas e as bases de incidência política voltadas à promoção de direitos, da diversidade cultural e da sustentabilidade.

3. **Metodologia**

O universo conhecido da pesquisa foi constituído pelas cooperativas localizadas no estado do Amazonas que desenvolvem atividades relacionadas à produção, ao beneficiamento, à comercialização ou à prestação

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

de serviços vinculados a produtos da sociobiodiversidade amazônica. Para a identificação dessas organizações, foram consultados a Organização das Cooperativas Brasileiras (OCB/AM), Instituto de Desenvolvimento Agropecuário e Florestal Sustentável do Estado do Amazonas (IDAM), Secretaria de Estado de Produção Rural, além de relatórios, publicações e páginas institucionais relacionadas ao setor primário do Amazonas. Após a conferência das informações e a exclusão de registros duplicados ou desatualizados, foram identificadas 13 cooperativas potencialmente elegíveis.

A pesquisa adotou amostragem não probabilística e intencional. A seleção das cooperativas não teve como finalidade produzir uma estimativa estatística para todas as organizações cooperativas do estado, mas analisar experiências que apresentassem relação direta com o problema de pesquisa. Foram selecionadas 13 cooperativas, considerando sua atuação com produtos da sociobiodiversidade, sua localização nos municípios definidos para o estudo, sua disponibilidade para participar da pesquisa e o acesso às informações necessárias para a aplicação do Ambitec-Bioecoop.

Foram estabelecidos os seguintes critérios de inclusão: a) estar formalmente constituída como cooperativa; b) estar localizada no estado do Amazonas; c) estar em atividade ou possuir atividade produtiva recente; d) atuar direta ou indiretamente com produtos ou serviços relacionados à sociobiodiversidade amazônica; e) aceitar participar das entrevistas, observações e demais procedimentos de coleta; e f) contar com representantes capazes de fornecer informações sobre sua gestão, produção, relações sociais e aspectos ambientais. Foram excluídas organizações que: a) não apresentavam caracterização compatível com a forma cooperativa; b) estavam definitivamente encerradas ou sem atividade no período da pesquisa; c) não atuavam com produtos ou serviços relacionados à sociobiodiversidade; d) não autorizaram a participação no estudo; ou e) não dispunham de informações mínimas para a realização da avaliação proposta.

A escolha dos municípios ocorreu em razão da relevância das cadeias produtivas, diversidade de produtos da sociobiodiversidade, importância territorial e aspectos étnicos. Buscou-se contemplar diferentes contextos territoriais e produtivos, considerando a diversidade das formas de organização cooperativa e das cadeias de produção existentes no estado do Amazonas.

A localização e o contato com as cooperativas foram realizados por meio de WhatsApp, agentes de ater e pessoalmente durante evento do setor primário no Amazonas. A OCB/AM e o Idam contribuíram para a identificação das cooperativas e/ou para o fornecimento dos contatos iniciais. Sua participação limitou-se à facilitação do acesso, não abrangendo a definição das respostas, a atribuição das pontuações, a análise ou a interpretação dos resultados.

A amostra, portanto, deve ser compreendida como intencional e analítica. Os resultados representam as 13 cooperativas estudadas e não constituem generalização estatística para todas as cooperativas do estado do Amazonas.

A etapa de campo foi realizada entre 01 de maio de 2024 a 31 abril de 2025, nos municípios de Codajás (01), Iranduba (01), Manacapuru (03), Manaus (01), Manicore (01), Maues (02), Presidente Figueiredo (01), Rio Preto da Eva (01), São Grabriel da Cachoeira (01), Tefe (01). Foram realizadas 2 visitas, com duração aproximada de 4 horas/dias por cooperativa. Participaram das atividades 120 representantes, entre dirigentes, membros da diretoria, cooperados, técnicos e demais participantes relacionados às atividades das organizações.

Foram realizadas 30 entrevistas individuais e 13 coletivas, conduzidas em formato estruturado e semiestruturado. O roteiro contemplou questões relativas a: a) caracterização da cooperativa; b) perfil dos cooperados; c) atividades produtivas e comerciais; d) tecnologias e inovações adotadas; e) gestão e administração; f) acesso a políticas públicas; g) relações institucionais; h) impactos ambientais; i) renda, trabalho, saúde e segurança alimentar; e j) desafios e oportunidades relacionados à bioeconomia.

As entrevistas foram registradas por escrito, posteriormente sistematizadas, e complementadas por observação direta das unidades produtivas, instalações, processos de beneficiamento, armazenamento, comercialização e práticas de manejo. Também foram consultados documentos institucionais disponibilizados pelas cooperativas, quando existentes, tais como relatórios, registros de produção, documentos de comercialização ou outros.

As datas, a duração das atividades e o perfil dos participantes foram registrados em formulários de pesquisa. As informações foram utilizadas exclusivamente para fins científicos, preservando-se a identidade dos participantes e das organizações quando aplicável.

A pesquisa evidenciou que cooperativas estão organizadas em comunidades amazônicas compostas por agricultores familiares, ribeirinhos, indígenas e outros grupos sociais. Observa-se predominância masculina entre os cooperados (51%), enquanto as mulheres representam 40% do total. Em relação ao tempo de atuação, verifica-se que 58% das cooperativas possuem mais de 10 anos de existência, indicando trajetória consolidada. No que se refere à produção, destacam-se as frutíferas, especialmente o açaí (25%) e o guaraná orgânico (17%), além de fruticultura diversificada, mandioca e hortaliças. Quanto ao perfil dos cooperados, metade é composta por agricultores familiares, ao passo que a outra metade corresponde a povos e comunidades tradicionais, incluindo ribeirinhos, indígenas e extrativistas. Esses grupos estão distribu-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

ídos em diferentes territórios amazônicos, como terras indígenas, unidades de conservação, assentamentos, áreas sem titulação e lotes rurais ou urbanos em expansão. Por fim, identifica-se que a principal atividade das cooperativas é a comercialização (83%), embora também sejam desenvolvidas ações de armazenamento, capacitação, representação política e iniciativas socioambientais, agrupadas na categoria «outros» (17%).

Quadro 1

Perfil das cooperativas pesquisadas

Característica	Classe	Percentual
Gênero	Feminino	40%
	Masculino	51%
Tempo de atuação da cooperativa	1 a 10 anos	42%
	11 a 20 anos	17%
	21 a 30 anos	33%
	Mais de 30 anos	8%
Principal produto	Mandioca e derivados	17%
	Hortaliças	8%
	Fruticultura diversificada (mamão, banana e outros	33%
	Guaraná (orgânico)	17%
	Açaí	25%
Perfil dos cooperados	Agricultor familiar	50%
	Ribeirinhas	17%
	Indígenas	25%
	Extrativista	8%
Territórios	Comunidades indígenas	25%
	Unidade de conservação	8%
	Assentamento	8%
	Áreas sem título	17%
	Lotes rurais, áreas urbanas ou em expansão urbana, e alguns territórios de povos e comunidades tradicionais ainda em processo de reconhecimento	42%

Característica	Classe	Percentual
Principal foco da cooperativa	Comercialização	83%
	Logística	0%
	Outros (Armazenagem e infraestrutura compartilhada, Capacitação e formação dos cooperados, Representação política e institucional e Ações socioambientais e de sustentabilidade etc.)	17%

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

A Figura 1 apresenta a localização das 13 cooperativas no território do estado do Amazonas, evidenciando a dispersão espacial dessas organizações e a diversidade de contextos em que atuam na região amazônica.



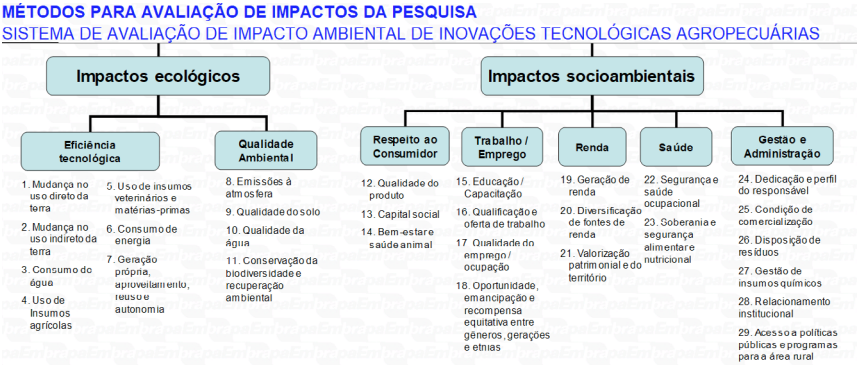
Fonte: Dados organizados pelos autores, 2026.

Figura 1

Mapa das cooperativas envolvidas na pesquisa, em diversos municípios no estado do Amazonas

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

Como referencial metodológico, adotou-se o sistema Ambitec-Agro, adaptado para o contexto do projeto sob a denominação Ambitec-Bioecoop, que organiza 164 indicadores em 29 critérios distribuídos em sete aspectos, permitindo avaliar, de forma integrada, o desempenho socioambiental de atividades rurais. Esse conjunto de matrizes multicritério contempla tanto impactos ecológicos —por meio dos aspectos de Eficiência tecnológica e Qualidade ambiental— quanto impactos socioeconômicos, expressos nos aspectos Respeito ao consumidor, Emprego, Renda, Saúde e Gestão e administração.



Fonte: Ambitec-Bioecoop, elaborado para a pesquisa pelos autores, 2026.

Figura 2

Dimensões e critérios considerados na verificação de campo para a avaliação de desempenho socioambiental de inovações tecnológicas —módulo Ambitec-Bioecoop

Durante a etapa de avaliação de impactos, o responsável pelo uso do módulo, em conjunto com a direção e a diretoria da cooperativa, atribui os coeficientes de alteração dos indicadores com base nas observações de campo e em informações históricas e de gestão da organização. Para cada cooperativa, os indicadores foram avaliados pela comparação entre a situação observada e a situação de referência do instrumento. Os coeficientes de alteração foram definidos pela equipe de pesquisa, em conjunto com representantes das cooperativas, com base nas evidências coletadas. Foram consideradas a direção e a escala espacial dos impactos, aplicando-se os fatores de ponderação.

Os índices foram agregados em critérios e aspectos, resultando nos índices ambiental, econômico, social e geral, classificados em cinco faixas: Muito Baixo, Baixo, Médio, Alto e Muito Alto.Dessa forma, cada cooperativa passa a constituir uma unidade amostral de análise de impacto, sendo que os coeficientes de alteração utilizados no cálculo dos indicadores seguem os parâmetros previamente estabelecidos na Tabela 1.

Tabela 1

Impacto da tecnologia e coeficientes de alteração a serem inseridos nas células das matrizes de ponderação

Níveis de Alteração nos Indicadores decorrentes da adoção da tecnologia em análise	Coeficiente de alteração de indicador
Grande aumento no indicador (>25%)	+3
Moderado aumento no indicador (≤ 25%)	+1
Indicador inalterado	0
Moderada diminuição no indicador (≤25%)	–1
Grande diminuição no indicador (> 25%)	–3

Fonte: elaborada pelos autores, 2026.

As matrizes de ponderação do módulo Ambitec-Bioecoop incorporam dois fatores adicionais: a importância de cada indicador na formação dos critérios de impacto e a escala espacial em que os efeitos são observados em campo. A atribuição de pesos de importância funciona como uma etapa de normalização, necessária porque os critérios são compostos por quantidades distintas de indicadores; esses pesos podem ser ajustados pelos usuários, conforme o contexto de avaliação, desde que a soma permaneça igual a 1 (com sinal positivo ou negativo, de acordo com a direção do impacto).

A escala da ocorrência, por sua vez, explicita o alcance do impacto associado à tecnologia ou atividade rural avaliada e considera três níveis: impacto pontual, quando restrito ao local específico da alteração; impacto local, quando se estende além do ponto de ocorrência, mas permanece dentro dos limites da propriedade ou unidade agroindustrial; e impacto no entorno, quando ultrapassa o espaço dos cooperados e consumidores diretamente envolvidos, afetando também vizinhos e demais atores do território. O fator de ponderação relativo à escala é aplicado multiplicando-se os coeficientes de alteração dos indicadores por valores predeterminados, conforme apresentado na Tabela 2.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

Tabela 2

Fatores de ponderação relativos à escala da ocorrência dos impactos sobre os indicadores de desempenho da inovação tecnológica analisada

Escala espacial de ocorrência dos impactos sobre os indicadores	Fatores de ponderação
Pontual: Quando o impacto da tecnologia se restringe ao campo cultivado, à instalação ou recinto de criação, ou à unidade produtiva agroindustrial, **OU**	1
Local: Quando o impacto se estende para além do pontual. Porém confinado aos limites do estabelecimento rural ou agroindustrial; quando a escala é local, ela automaticamente inclui a escala pontual, **OU**	2
Entorno: Quando o impacto observado extrapola os limites do estabelecimento rural ou agroindustrial, afetando áreas vizinhas, quando a escala é no entorno ela automaticamente impacta as escalas pontual e local	5

Fonte: elaborada pelos autores, 2026.

O procedimento de avaliação Ambitec-Bioecoop consiste em identificar, para cada indicador de cada critério, a direção da mudança (se aumenta, diminui ou permanece inalterado) e a escala de ocorrência (pontual, local ou no entorno), sempre em função da aplicação da tecnologia ou da atividade rural nas condições de manejo observadas em campo. Os resultados são consolidados na planilha «Índices de impacto», em que os valores finais aparecem em uma escala multicritério (±15).

A cadeia metodológica da pesquisa foi organizada em quatro etapas. Na primeira, foram identificadas e selecionadas as cooperativas que atendiam aos critérios definidos para a composição da amostra. Na segunda, foram realizadas as atividades de campo, incluindo entrevistas, observação das unidades produtivas e levantamento de informações institucionais, produtivas, econômicas, sociais e ambientais. Na terceira, as informações coletadas foram utilizadas para o preenchimento das matrizes do Ambitec-Bioecoop, com a atribuição dos coeficientes de alteração e dos fatores de ponderação relativos à importância dos indicadores e à escala espacial dos impactos. Na quarta etapa, foram calculados os índices dos critérios, aspectos e dimensões avaliadas, posteriormente agrupados nas categorias Muito Baixo, Baixo, Médio, Alto e Muito Alto. Os resultados foram então confrontados com as

informações qualitativas obtidas em campo, permitindo interpretar os impactos ecológicos, econômicos e sociais da atuação das cooperativas.Para isso, elaborou-se uma tabela em que cada critério de impacto é classificado como Muito Baixo, Baixo, Médio, Alto ou Muito Alto, de acordo com a direção do impacto (se positiva ou negativa).

Tabela 3

Critérios de impactos

Nível de avaliação	Intervalo percentual (%)	Escala no Ambitec-Bioecoop ± 15
Muito baixo	0-10%	± 0,0-1,5
Baixo	11-30%	±1,6-4,5
Médio	31-50%	±4,6-7,5
Alto	51-70%	±7,6-10,5
Muito alto	71-100%	±10,6-15,0

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

A dimensão qualitativa da pesquisa foi desenvolvida a partir das entrevistas, da observação direta e da análise de documentos institucionais. O roteiro de entrevistas foi organizado em categorias previamente relacionadas aos objetivos do estudo: caracterização e trajetória da cooperativa; perfil dos cooperados; organização da produção; uso de tecnologias e inovações; práticas de manejo e conservação; comercialização e agregação de valor; geração e diversificação da renda; trabalho e emprego; segurança alimentar; gestão e administração; relações institucionais; acesso a políticas públicas; e desafios para a consolidação de uma bioeconomia inclusiva.

As entrevistas e os registros de campo foram sistematizados em fichas analíticas. Em seguida, o material foi submetido à análise temática, mediante leitura, organização dos trechos relevantes, codificação e agrupamento das informações segundo as categorias analíticas definidas. Também foram identificados temas emergentes não previstos inicialmente, quando diretamente relacionados aos objetivos da pesquisa.

A análise qualitativa teve função complementar e interpretativa. Ela foi utilizada para contextualizar os resultados obtidos pelo Ambitec-Bioecoop, esclarecer as razões associadas aos diferentes níveis de impacto e identificar oportunidades e desafios percebidos pelos participantes. A avaliação dos indicadores considerou a triangulação entre

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

entrevistas, observação de campo, documentos disponíveis e discussão com os responsáveis pelas cooperativas.

A abordagem quali-quantitativa resultou, portanto, da integração entre: a) os dados qualitativos produzidos pelas entrevistas, observações e documentos; e b) os dados quantitativos resultantes da aplicação, ponderação e cálculo dos indicadores do Ambitec-Bioecoop

Portanto, os dados sistematizados do Ambitec-Bioecoop evidenciam a avaliação dos impactos da cooperativa junto às comunidades amazônicas (indígenas, ribeirinhas, extrativistas e de pequenos agricultores), à luz de um contexto marcado pela construção de estratégias voltadas à bioeconomia. A proposta central foi compreender de que maneira essa organização produtiva pode consolidar, entre os cooperados do município e da região, um sistema de produção simultaneamente sustentável e economicamente viável.

4. **Resultados e discussões**

4.1. *Avaliação dos impactos ecológicos e socioambientais das cooperativas do Amazonas — Ambitec-Bioecoop*

O módulo Ambitec-Bioecoop permite observar a dinâmica dos casos estudados, relativamente aos impactos socioambientais das cooperativas sobre seus cooperados e os respectivos territórios, tendo como prisma dois eixos de análise.

O primeiro, relativo aos impactos de caráter ecológico, inclui alterações observadas quanto à **Eficiência tecnológica**, composta por sete critérios: (1) mudança no uso direto da terra; (2) mudança no uso indireto da terra; (3) consumo de água; (4) uso de insumos agrícolas; (5) uso de insumos veterinários e de matérias-primas; (6) consumo de energia; e (7) geração própria, aproveitamento, reuso e autonomia energética.

Ainda considerando o aspecto impacto ecológico, constam critérios de **Qualidade ambiental**, que consideram os efeitos da ação cooperativa sobre a qualidade do ambiente no alcance territorial que envolve as unidades produtivas cooperadas, a saber: (1) emissões à atmosfera; (2) qualidade do solo; (3) qualidade da água; e (4) conservação e recuperação de habitats naturais e áreas de conservação da biodiversidade.

Esses dois aspectos e seus respectivos critérios permitem mensurar e avaliar os impactos das cooperativas no âmbito do fomento à produção e das estratégias de intervenção junto aos cooperados, vi-

sando ao aperfeiçoamento do manejo do território, dos recursos e dos ecossistemas amazônicos. Os índices aferidos em cada critério fornecem bases para compreender o caminho percorrido e o estágio alcançado frente às perspectivas de desenvolvimento sustentável e bioeconômico.

4.2. *Aspectos: eficiência tecnológica das cooperativas do Amazonas*

Os sete critérios foram sistematizados e são apresentados individualmente, sendo classificados nas categorias Muito Baixo, Baixo, Médio, Alto e Muito Alto, conforme os índices disponibilizados pelo Ambitec-Bioecoop, tal como descrito na metodologia do trabalho.

Uso direto da Terra

O critério Mudança no uso direto da terra apresentou desempenho positivo entre as cooperativas avaliadas. Observa-se que 17% dos casos foram classificados como Muito Baixo (0 a 1,5 pontos). Entretanto, a maior parte das ocorrências concentrou-se na classe Médio, representando 41% do total. Em seguida, aparecem as categorias Alto e Muito Alto, que, de acordo com a escala do Ambitec-Bioecoop, correspondem aproximadamente aos intervalos de (7,6 a 10,5 e de 10,6 a 15 pontos), respectivamente. Esses resultados indicam diferentes estágios de transformação nas áreas avaliadas, conforme apresentado no Quadro 1.

Esse resultado sugere incremento dos estoques de carbono na biomassa das plantas, no solo e na biodiversidade produtiva, uma vez que as cooperativas vêm estimulando o manejo e a adoção de tecnologias produtivas em áreas antropizadas ou com plantios decadentes. Isso favorece a recuperação da fertilidade do solo, por meio de adubação mineral e orgânica, e a implantação de plantios comerciais associados a outras espécies de interesse alimentar e econômico, compondo arranjos típicos de sistemas agroflorestais no Amazonas, que geram renda e contribuem para a segurança alimentar dos cooperados.

Uso indireto da Terra

O critério Mudança no uso indireto da terra, que capta como as cooperativas dinamizam seus sistemas produtivos para além da roça ou do lote, alcançando o território ao redor da atividade, apresenta dis-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

tribuição heterogênea entre as experiências avaliadas. Aproximadamente 33% das cooperativas situam-se no nível Muito Baixo (0 a 1,5 no índice Ambitec-Bioecoop), 17% no nível Baixo (1,6 a 4,5), 25% no nível Médio (4,6 a 7,5), 8% no nível Alto (7,6 a 10,5) e 17% no nível Muito Alto (10,6 a 15), indicando diferentes estágios produtivos e organizacionais, conforme apresentado na Tabela 4. Os valores Muito Baixo e Baixo refletem, em geral, cooperativas que seguem fortalecendo sistemas de cultivo centrados na mandioca, com baixo nível de tecnificação e uso de áreas em torno de 1 hectare, mantendo uma estrutura próxima dos limites tradicionais de roça e capoeira, sem exercer grande pressão sobre novas áreas. Já as classificações Média, Alta e Muito Alta estão associadas a contextos em que atividades mais articuladas ao mercado —como açaí, guaraná e fruticultura (banana, mamão e outras)— tendem a substituir áreas de roça, aumentando a competição com a produção de alimentos básicos e a ocupação de capoeiras, o que, no módulo Ambitec-Bioecoop, se traduz em maior pressão sobre áreas não agrícolas. Em contrapartida, estudos e relatórios mostram que, quando a tecnologia eleva a produtividade e diversifica os sistemas, o uso indireto da terra pode assumir coeficientes positivos, ao reduzir a competição por alimentos básicos e a necessidade de expansão das fronteiras agrícolas.

Apesar dessas dinâmicas, não foram identificados, até o momento, sinais significativos de competição pela propriedade da terra nem de interferência na posse e nos usos pelas comunidades locais, dimensões que também compõem o critério de uso indireto da terra no —Ambitec-Bioecoop.

Tabela 4

Uso direto e indireto da terra pelas cooperativas do Amazonas (%)

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Uso direto da Terra	17%	0	41%	25%	17%
Uso indireto da Terra	33%	17%	25%	8%	17%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

Consumo da água

Outros aspectos relacionados à eficiência tecnológica, disponibilizados pelo módulo de indicadores Ambitec-Bioecoop, são: o consumo de água; insumo agrícola; insumos veterinários; e consumo de energia. Os itens estão dispostos no quadro 2.

A questão da água nos sistemas produtivos fortalecidos pelas cooperativas foi, em 17% dos casos, classificada como Muito Baixa (na faixa de –1,5 a 0 no Ambitec-Bioecoop), o que indica reduzida incorporação de água no sistema, em alguns casos restrita apenas à lavagem e limpeza. É o caso, por exemplo, do açaí vendido in natura, em que o produto não pode ser molhado sob pena de perda de qualidade, sendo a água necessária apenas para a limpeza dos equipamentos; e também de outras frutas, como banana, mamão e similares, em que a água é utilizada quase exclusivamente para higienização. Já 58% das cooperativas foram classificadas como de Baixo consumo (na faixa de –4,5 a –1,6), situação em que a água passa a atuar de forma mais intensa no processamento, como na produção de farinha e derivados. Por fim, 25% das cooperativas podem ser classificadas como de consumo Médio de água (situando-se entre –7,5 e –4,6 na escala Ambitec), faixa em que o uso de água se amplia, como no caso do guaraná, em que a água é empregada tanto na limpeza quanto no processo de torrefação dos frutos.

Cabe ressaltar que o uso excessivo de água é tratado pelo Ambitec-Bioecoop como impacto negativo, por pressionar um recurso cada vez mais escasso, ampliar riscos em um contexto de eventos climáticos extremos e indicar menor eficiência tecnológica no uso dos recursos naturais. Porém, a análise aponta que, na maioria dos estabelecimentos, o consumo de água, segundo o índice Ambitec, está em patamar relativamente controlado, o que requer maiores estudos, introdução de novas tecnologias pensando no aperfeiçoamento do sistema de produção, como também busca de alternativas mais econômicas para a porcentagem que requer maior utilização de água no preparo do produto antes de ser enviado ao mercado.

Uso de insumos agrícolas

No que se refere ao uso de insumos agrícolas, os dados do Ambitec-Bioecoop permitiram classificar as cooperativas predominantemente nas categorias de uso Muito Baixo 42% (correspondente à faixa de –1,5 a 0), e 8% de uso Baixo (situada entre –4,5 e –1,6). Esses resultados evidenciam que grande parte das cooperativas incorpora insumos de

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

forma residual em seus sistemas produtivos, especialmente nos segmentos que atuam com mandioca, açaí extrativo e guaraná orgânico.

Por outro lado, 33% das cooperativas foram classificadas como de uso Alto (na faixa de –10,5 a –7,6) e 17% como de uso Muito Alto (situadas entre –10,6 e –15 na escala Ambitec-Bioecoop), indicando a existência de arranjos produtivos com maior dependência de insumos agrícolas. A tabela 5 mostra que a maioria dos produtores utiliza poucos insumos agrícolas, o que exige aprofundar os estudos sobre a eficiência do sistema e seu aprimoramento, visando disponibilizar informações e arranjos produtivos mais sustentáveis. Ao mesmo tempo, existe um grupo expressivo (33%), em escala Alto, indicando uso intensivo de insumos agrícolas, o que demanda reflexão sobre os possíveis potenciais e riscos para a produção e para o ecossistema, bem como ações específicas de orientação e transição para práticas mais sustentáveis. Na dinâmica de avaliação, a utilização de insumo ganha dimensão negativa, na medida que significa maior carga de resíduos, maior pressão sobre solo, água, biodiversidade.

Uso de insumos veterinários e matérias-primas

Uso de insumos veterinários e matérias-primas não aparece na análise, uma vez que as cooperativas avaliadas concentram-se na produção agrícola, cultivada e extrativa, o que explica os dados zerados no quadro 2 para esse critério. A criação de animais, embora importante para a segurança alimentar dos cooperados, não integra a estratégia produtiva central das cooperativas.

Consumo de energia

O padrão de consumo de energia nas cooperativas analisadas mostra uma distribuição fortemente concentrada nos níveis mais elevados, com predominância da classificação Muito Alto (50%) (que segundo a escala do Ambitec-Bioecoop, vai de –15 a –10,6); seguida das classificações Médio (17%) (entre –7,5 e –4,6), Alto (17%) (entre –10,5 e –7,6) e Muito Baixo (16%) (entre –1,5 e 0), como pode ser observado no quadro 2. Essa variação está relacionada a fatores como o produto principal: por exemplo, sabe-se que os cultivos de mandioca e guaraná não demandam irrigação, e o consumo de energia associa-se, sobretudo, a outras etapas do sistema produtivo; por outro lado, observa-se alteração no padrão de consumo, com crescimento do uso de energia em resposta à expansão de açaí, mamão, banana e outros cultivos irrigados, bem como da presença de pomares de fruticultura solteiros,

elevando o uso de eletricidade e óleo diesel. Tais aspectos refletem o aumento da demanda por irrigação, motivado por estratégias comerciais e pela crise hídrica agravada por eventos climáticos extremos, o que exige que as cooperativas ampliem a reflexão sobre sistemas agroflorestais e agroecológicos como alternativas para reduzir a demanda hídrica e energética, sobretudo porque a energia é, em geral, externa à propriedade, configurando dreno de capital e recursos da produção.

Tabela 5

Eficiência no consumo da água, insumos agrícolas, veterinários e energia entre as cooperativas do Amazonas (%)

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Consumo da água	17%	58%	25%	0	0
Uso de insumos agrícolas	42%	8%	0	33%	17%
Uso de insumos veterinários e matérias-primas	0	0	0	0	0
Consumo de energia	16%	0	17%	17%	50%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

Geração própria, aproveitamento, reuso e autonomia energética

A partir dos critérios da dimensão geração própria, reuso e autonomia[10], como pode ser observado no quadro 3, apresenta-se a predomi-

[10] Continuando as reflexões da dimensão da eficiência tecnológica, chegamos ao critério Geração própria, reuso e autonomia. Consideramos essa dimensão estratégica na medida em que busca mensurar a capacidade dos cooperados de utilizar eficientemente seus próprios recursos e reduzir a dependência e contribuir para a sustentabilidade dos sistemas produtivos. O gerar significa a produção interna de insumos e energia, como adubos orgânicos, compostagem, uso de esterco e aproveitamento de biomassa; o **reuso** refere-se à reutilização de água, cada vez mais necessário, e seus resíduos e efluentes no processo produtivo. Essas práticas, existe a possibilidade de **autonomia**, que pode ser percebida em seu grau de independência econômica e ambiental dos cooperados.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

nância da classificação Baixo (51%) (situada entre 1,6 a 4,5), indicando que mais da metade das experiências avaliadas ainda tem pouca capacidade de produzir, reaproveitar ou gerir de forma autônoma seus recursos, dependendo de fontes externas. As categorias Muito Baixo e Médio aparecem com 8% cada (faixas de 1,5 e –7,5 a –4,6/4,6 a 7,5, respectivamente), sugerindo tanto casos de quase inexistência de iniciativas de autonomia quanto situações intermediárias em consolidação, enquanto Alto, 25%, e Muito Alto, 8%, revelam um grupo relevante de cooperativas que já avançam em estratégias de geração própria e reuso, configurando núcleos de referência para transição a sistemas mais resilientes e menos dependentes de insumos e energia externos.

Tabela 6

Eficiência na Geração própria, reuso e autonomia entre as cooperativas do Amazonas (%)

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Geração própria, reuso e autonomia	8%	51%	8%	25%	8%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

4.3. *Aspecto: qualidade ambiental*

O aspecto Qualidade ambiental, composto pelos quatro critérios, considera os efeitos das atividades produtivas sobre o meio ambiente, abrangendo tanto os impactos associados à emissão de poluentes quanto aqueles relacionados à conservação, recuperação e manejo de habitats naturais e áreas destinadas à proteção da biodiversidade. Esses critérios são: (1) emissões à atmosfera; (2) qualidade do solo; (3) qualidade da água; e (4) conservação e recuperação de habitats naturais e áreas de conservação da biodiversidade. Nas análises abaixo, apresentam-se os resultados em dois quadros: (1) para emissões à atmosfera; (2) qualidade do solo; (3) qualidade da água; e outro (4) para conservação e recuperação de habitats naturais e áreas de conservação da biodiversidade, divisão está feita apenas como recurso didático.

Os aspectos e seus critérios permitem uma análise de como as cooperativas contribuem para a redução de danos ambientais, a manutenção dos serviços ecossistêmicos e o fortalecimento de estratégias de uso sustentável dos recursos naturais, especialmente em contextos territoriais sensíveis, como os da Amazônia.

Quanto ao critério emissões à atmosfera, observa-se que 25% das cooperativas estão na faixa de Muito Baixo impacto (correspondente ao intervalo de –1,5 a 0 no Ambitec-Bioecoop), seguidas de 25% em Baixo (–4,5 a –1,6) 42% em Médio (–7,5 a –4,6), e com apenas 8% em Muito Alto (–15 a –10,6), como pode ser observado na tabela 7. Esse padrão indica que a maior parte das experiências analisadas se situa em patamar intermediário ou reduzido de impacto negativo, pois o uso de áreas antropizadas, como plantios decadentes com fertilidade em declínio e baixa eficiência na fixação de carbono, combinado à manutenção e ampliação de cultivos frutíferos, contribui para reduzir as emissões de CO_2 e para ampliar o sequestro e a incorporação de carbono em milhares de hectares restaurados pelas cooperativas.

No que se refere à qualidade do solo e da água, sobressaem classificações em Muito Baixo, alcançando 92% e 83%, respectivamente (no intervalo de –1,5 a 0), com participação residual de Baixo para o solo (8%) e de Médio para a água (17%), o que evidencia impactos reduzidos sobre esses recursos segundo a métrica do Ambitec-Bioecoop, como apresentado na tabela 7. Esse resultado é coerente com sistemas que incorporam práticas de manejo conservacionistas, como cultivos perenes e arranjos agroflorestais, capazes de reduzir erosão, lixiviação e assoreamento, ao mesmo tempo em que mantêm ou melhoram a fertilidade do solo e a qualidade dos corpos hídricos que sustentam a produção agrícola.

Tabela 7

Qualidade ambiental:
Emissão à atmosfera, qualidade do solo, qualidade da água

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Emissões à atmosfera	25	25	42	0	8
Qualidade do solo	92	8	0	0	0
Qualidade da água	83	0	17	0	0

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

O critério conservação da biodiversidade e recuperação ambiental apresentou desempenho positivo, com maior concentração nas faixas Médio (42%) e Alto (17%), que correspondem aos intervalos de 4,6 a 7,5 e de 7,6 a 10,5 na escala do Ambitec-Bioecoop, além de 25% das cooperativas em Muito Baixo (0 a 1,5) e 16% em Baixo (1,6 a 4,5), como disponível na tabela 8. Esse quadro sugere que a estratégia produtiva das cooperativas, ancorada em cadeias como a do açaí, guaraná e outras frutíferas, bem como na produção de mandioca e hortaliças com uso de inovações tecnológicas e de manejo, contribui para fortalecer os ecossistemas, favorecer a recomposição ecológica e estimular o aumento da fauna silvestre. A adoção de cultivos consorciados e sistemas agroflorestais, associada a práticas de manejo aprimoradas e ao uso de tecnologias adequadas, reduz a pressão sobre remanescentes florestais, viabiliza a recomposição de passivos ambientais e a manutenção da cobertura florestal, ao mesmo tempo em que incorpora áreas de baixa eficiência produtiva aos sistemas de produção em uma perspectiva sustentável de uso da terra.

Tabela 8

Qualidade ambiental:
Conservação da biodiversidade e recuperação

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Conservação da biodiversidade e recuperação	25%	16%	42%	17%	0

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

Os resultados do Ambitec-Bioecoop indicam que as cooperativas analisadas apresentam avanços rumo a modelos produtivos mais sustentáveis, com uso direto da terra em níveis Médios e Altos, recuperação de áreas antropizadas e arranjos agroflorestais que reforçam renda e segurança alimentar. Persistem, contudo, desafios relacionados ao uso indireto da terra, ao consumo de energia, à dependência de insumos externos e à baixa geração própria e reuso de recursos, apontando a necessidade de fortalecer a autonomia produtiva e eficiência ambiental.

4.4. *Impactos socioambientais das cooperativas avaliadas*

Além dos impactos ecológicos, consideram-se no módulo Ambitec-Bioecoop os Impactos Socioambientais das cooperativas, os efeitos sobre a qualidade de vida de seus associados e consumidores, bem como sobre a melhoria contínua dos processos produtivos e de gestão. Essa dimensão é composta por cinco aspectos:

1) Respeito ao consumidor, cujos critérios incluem a qualidade do produto, o capital social e o bem-estar e a saúde animal;
2) Trabalho/emprego, composto pelos critérios de educação e capacitação, qualificação e oferta de trabalho, qualidade do emprego/ocupação e oportunidades, emancipação e recompensa equitativa entre gêneros, gerações e etnias;
3) Renda, com os critérios de geração de renda, diversificação das fontes de renda e valorização patrimonial e do território;
4) Saúde, composta pelos critérios de segurança e saúde ocupacional, soberania e segurança alimentar; e
5) Dedicação e perfil do responsável**,** condições de comercialização, disposição de resíduos, gestão e uso de insumos químicos, relacionamento institucional e acesso a políticas públicas e programas voltados às áreas rurais.

Os dados de todos os critérios, para efeitos didáticos, são apresentados e analisados em quadros separados.

Aspecto: respeito ao consumidor

O primeiro aspecto analisado refere-se ao respeito ao consumidor, composto pelos critérios qualidade do produto, capital social e bem-estar e saúde animal. No que se refere à qualidade do produto, as cooperativas avaliadas apresentaram desempenho positivo, com distribuição ao longo de toda a escala de classificação do Ambitec-Bioecoop. Observou-se que 25% das cooperativas foram classificadas no nível mais Baixo (da escala entre 0 e 1,5), enquanto 17% situam-se no intervalo de 1,6 a 4,5 como Baixo. Outras 17% alcançaram classificação Médio (entre 4,6 e 7,5), ao passo que 24% apresentaram desempenho Alto (entre 7,6 e 10,5), e 17% atingiram o nível mais elevado (entre 10,6 e 15), considerando a escala do Ambitec-Bioecoop, como pode ser observado na Tabela 9.

Sob a perspectiva da tecnologia e da inovação, essa variação ao longo da escala evidencia contrastes no acesso aos meios produtivos, às etapas de processamento e aos sistemas de distribuição, fatores que

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

influenciam diretamente a segurança e a confiabilidade do produto final, além de contribuírem para o fortalecimento da imagem das cooperativas junto ao mercado consumidor. Ainda assim, os resultados indicam um movimento contínuo de aprimoramento, com as cooperativas buscando ampliar sua capacidade de ofertar produtos de melhor qualidade, atendendo de forma crescente às demandas de produtores e consumidores.

Tabela 9

Impacto Socioambiental – Respeito ao consumidor: qualidade do produto

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Qualidade do produto	25%	17%	17%	24%	17%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

O segundo critério do aspecto respeito ao consumidor refere-se ao capital social, que, de acordo com a classificação e os critérios do Ambitec-Bioecoop, apresentou desempenho predominantemente positivo entre os estabelecimentos avaliados. Observou-se maior frequência em Alto, com 41% das cooperativas (situadas no intervalo de 7,6 a 10,5 da escala Ambitec), seguida de Baixo, com 25% (entre 1,6 e 4,5). A faixa Muito Alto (correspondente ao intervalo de 10,6 a 15) e Muito Baixo (entre 0 e 1,5) apresentaram ambos 17% de ocorrência, não havendo registros na classe Médio, como pode ser observado na Tabela 10.

Essa distribuição indica que, embora exista certa heterogeneidade entre as cooperativas avaliadas, uma parcela expressiva das cooperativas atinge níveis elevados de capital social segundo a escala do Ambitec-Bioecoop. Esse resultado sugere uma boa capacidade de articulação, cooperação e confiança nas relações estabelecidas pelas cooperativas com suas famílias associadas e com a comunidade, refletindo-se na capacidade de organizar demandas coletivas, compartilhar informações e difundir tecnologias no território.

Tabela 10

Impacto Socioambiental – Respeito ao consumidor: Capital Social

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Capital Social	17%	25%	0	41%	17%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

O terceiro critério do aspecto Respeito ao Consumidor refere-se ao bem-estar e à saúde animal. Cabe ressaltar que as cooperativas avaliadas não têm a criação animal (peixes, galinhas, abelhas, entre outros) como sua principal atividade produtiva. No entanto, observa-se a existência de incentivos à adequação da criação de galinhas nos quintais dos associados, bem como à criação de abelhas e peixes, sobretudo com foco na segurança alimentar. Esses incentivos incluem orientações para que as criações ocorram em espaços adequados, como galinheiros e caixas de abelhas. Todavia, por não se tratar de uma atividade prioritariamente voltada à comercialização, grande parte dos cooperados realiza a criação de forma rústica, com baixa adoção de práticas de manejo e de tecnologias orientadas por instituições de pesquisa, ensino e extensão.

Essa condição se reflete nos resultados da avaliação, na qual 92% das cooperativas foram classificadas no nível Muito Baixo (correspondente à faixa de 0 a 1,5 na escala do Ambitec-Bioecoop), o que indica a predominância de estruturas básicas e rústicas, com uso de recursos naturais locais e baixo investimento em instalações, nas quais os animais são mantidos soltos em pastagens naturais e convivem em ambientes mais próximos às condições naturais. Por sua vez, 8% das cooperativas alcançaram a classificação Médio (situada entre 4,6 e 7,5), como pode ser observado na tabela 11. Esse desempenho está relacionado, principalmente, à limitada participação da criação animal na renda dos cooperados, o que se traduz em menores investimentos em melhorias da infraestrutura e dos sistemas de manejo.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

Tabela 11

Impacto Socioambiental – Respeito ao consumidor:
Bem-estar animal e saúde animal

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Bem-estar animal e saúde animal	92%	0	8%	0	0

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

Aspecto: Trabalho e emprego

Os dados referentes ao conjunto de critérios que compõem o aspecto Trabalho e Emprego estão apresentados em um único quadro, no qual os índices foram sistematizados (Quadro 9), permitindo uma visão global desse componente. A análise, contudo, é desenvolvida critério a critério, de modo a evidenciar especificidades e nuances em cada dimensão avaliada.

Na esteira das análises dos Impactos Socioambientais das cooperativas, na perspectiva de observamos a qualidade de vida dos cooperados, focamos agora no aspecto trabalho e emprego, no qual surgem os critérios: Educação/capacitação; qualificação e oferta de trabalho; qualidade do emprego/ocupação; e Equidade entre gêneros, gerações e etnias. O que se observa no quadro 9 é que a ação cooperativa em relação ao aspecto Trabalho/Emprego tem produzido resultados e gerado impactos sociais majoritariamente positivos, mas com diferenças importantes entre os critérios avaliados, a saber:

Educação/Capacitação

A distribuição das respostas —25% Baixo (que no Ambitec-Bioecoop corresponde a índices entre 4,6 a 7,5), 42% Médio (entre 1,6 e 4,5), 16% Alto (entre 7,6 e 10,5) e 17% Muito Alto (entre 10,6 e 15)— indica a inexistência de casos classificados como Muito Baixo (entre 0 e 1,55 no Ambitec-Bioecoop), visível no quadro 9. Observa-se que a maior parte dos estabelecimentos se concentra nas categorias Médio e Alto, com uma parcela significativa enquadrada em Muito Alto. Esse resultado confirma a análise de que, ao se filiar e participar de uma cooperativa, o agricultor familiar,

de comunidade tradicional ou não, conecta-se a estratégias de treinamentos básicos e de curta duração, elevando o índice de Educação/Capacitação entre os cooperados e consequentemente no território e cadeia produtiva. Ainda assim, permanecem oportunidades de aprimoramento técnico. Especialmente no que se refere às atividades, constitui-se grande desafio, principalmente em potencializar cada vez mais os produtos da biodiversidade, agregar valor e forma de ampliar os ganhos coletivos.

Qualificação e oferta de trabalho

No indicador Qualidade e oferta de trabalho, observa-se a predominância da categoria Baixo, que corresponde a 58% das cooperativas avaliadas (com índices entre 0 e 1,5 na escala Ambitec-Bioecoop). Além disso, 8% enquadram-se na categoria Muito Baixo. As categorias Médio 8% (entre 4,6 e 7,5), Alto 17% (entre 7,6 e 10,5) e Muito Alto 9% (entre 10,6 e 15) apresentam menor representatividade.

Esse conjunto de resultados indica que, à medida em que as cooperativas se estruturam, há crescimento na oferta de trabalho; contudo, esse aumento ocorre majoritariamente sob a forma de atividades braçais, temporárias e com forte utilização de mão de obra familiar. Tais ocupações concentram-se principalmente em etapas que demandam maior número de trabalhadores, como a limpeza, o plantio e a colheita da produção, entre outras atividades, conforme apresentado na Tabela 12.

Isso mostra que as cooperativas se encontram em estágio muito básico, voltadas à produção e ao fornecimento apenas de matéria-prima, com inexistência de qualificação e de atividades mais complexas, o que faz com que haja baixa geração de ocupações permanentes e pouca demanda por trabalhadores mais especializados em funções específicas. Portanto, no geral, a estrutura das cooperativas analisadas ainda são marcadas por empregos de menor qualificação.

Qualidade do emprego/ocupação

Para a dimensão Qualidade do emprego/ocupação, observa-se simetria entre as categorias Muito Baixo (42%) (com índices entre 0 e 1,5 no Ambitec-Bioecoop) e Baixo (42%) (entre 1,6 e 4,5), com apenas 16% classificados como Médio (variação entre 4,6 e 7,5) e ausência de registros nas categorias Alto e Muito Alto, como pode ser observado na Tabela 12. Esse resultado revela um quadro crítico, pois embora haja aumento no número de postos de trabalho, a qualidade desses empregos permanece limitada no âmbito das cooperativas. A tendência de maior ocorrência de emprego formal em cooperativas depende, cada vez mais,

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

daquelas mais capitalizadas, o que está diretamente vinculado à maior capacidade de investimento, ao acesso a mercados e à agregação de valor à produção, aspectos associados à adequação à legislação trabalhista.

No entanto, tais condições não se verificam de forma homogênea entre os estabelecimentos. As cooperativas ainda se apresentam pouco preparadas para oferecer empregos de qualidade em suas estruturas no Amazonas.

Equidade entre gêneros, gerações e etnias

O critério Equidade entre gêneros, gerações e etnias apresenta um quadro inverso, com poucos casos classificados como Muito Baixo (8%) (com índices entre 0 e 1,5 no Ambitec-Bioecoop) e elevada concentração nas categorias Alto (25%) (entre 7,6 e 10,5) e, sobretudo Muito Alto (67%) (entre 10,6 e 15), como consta na Tabela 12.

Esse resultado sugere que as cooperativas, enquanto instrumento organizativo apropriado por agricultores e comunidades em seus territórios, e como base de organização produtiva e comercial da produção e dos sistemas produtivos, tendem a favorecer oportunidades mais equilibradas de participação e emancipação de mulheres, jovens e diferentes grupos étnicos, em consonância com os objetivos e estratégias de desenvolvimento local sustentável e inclusão social. A pesquisa identificou iniciativas como o Programa de Formação de Jovens Lideranças Cooperativistas, do Serviço Nacional de Aprendizagem do Cooperativismo (Sescoop), e o projeto «Elas pelo Coop», desenvolvido pela OCB/AM. No entanto, permanece uma grande necessidade o aperfeiçoamento dos instrumentos de inclusão e empoderamento de jovens e mulheres nas cooperativas.

Tabela 12

Conjunto de critérios dos aspectos Trabalho e Emprego

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Educação/capacitação	0%	25%	42%	16%	17%
Qualidade e oferta de trabalho	8%	58%	8%	17%	9%
Qualidade do emprego/ocupação	42%	42%	16%	0%	0%
Equidade entre gêneros, gerações e etnias	8%	0%	0%	25%	67%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

Aspecto: Renda

A renda constitui um dos aspectos analisados na avaliação dos Impactos Socioambientais das cooperativas, na perspectiva de observar a qualidade de vida dos cooperados. No aspecto renda, os critérios definidos pelo Ambitec-Bioecoop são: geração de renda, diversificação das fontes de renda e valorização patrimonial e do território. Esses dados podem ser observados na tabela 13.

Os resultados indicam que o aspecto renda e seus respectivos critérios apresentam impactos predominantemente altos e muito altos, confirmando que a atuação das cooperativas exerce um efeito fortemente positivo sobre a situação econômica dos cooperados. Esse resultado evidencia a importância do processo organizativo das cooperativas, capaz de incluir agricultores e comunidades amazônicas e de aproveitar as oportunidades associadas aos produtos e serviços provenientes dos ecossistemas amazônicos.

Geração de renda

No critério geração de renda, os resultados obtidos na pesquisa evidenciam a ausência das faixas Muito Baixo, Baixo e Médio, com elevada concentração nas categorias Alto (8%) (com variação entre 7,6 e 10,5 no Ambitec-Bioecoop) e, sobretudo, Muito Alto (92%) (entre 10,6 e 15), como mostra a tabela 13. Esses dados demonstram um impacto extremamente positivo das cooperativas sobre a renda dos cooperados, especialmente no que se refere à melhoria da segurança, da estabilidade e do montante da renda. Tais resultados decorrem da combinação de fatores que elevam a produtividade e ampliam o acesso aos mercados, sobretudo pela criação de condições mais favoráveis para a obtenção de melhores preços dos produtos cultivados e extrativos, que confirma que o cooperativismo constitui uma importante estratégia para a inclusão das comunidades amazônicas na perspectiva de desenvolvimento da Bioeconomia.

Diversificação de fonte de renda

Com relação à diversificação das fontes de renda, observa-se distribuição em todas as faixas de classificação, exceto Muito Baixo. Os resultados indicam 17% na categoria Baixo (índices entre 1,6 e 4,5 no Ambitec-Bioecoop), 17% em Médio (4,6 a 7,5), 33% em Alto (7,6 a 10,5) e 33% em Muito Alto (10,6 a 15), conforme observado na tabela 13. Esse padrão indica que as cooperativas ampliam as possibilidades

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

de diversificação da renda, por meio da incorporação de novos produtos, canais de comercialização —especialmente no acesso a mercados institucionais— e serviços.

Entretanto, os resultados também revelam heterogeneidade entre os cooperados, uma vez que parte significativa ainda depende de poucas fontes de renda e mantém maior liquidez na comercialização por meio de atravessadores. Ainda assim, a pesquisa evidencia que algumas cooperativas já apresentam um portfólio de renda bastante diversificado.

Valorização patrimonial e do território

Com relação à valorização patrimonial e do território, os índices concentram-se predominantemente nas categorias Médio 25% (com valores entre 4,6 e 7,5 no Ambitec-Bioecoop), Alto 33% (entre 7,6 e 10,5) e Muito Alto 34% (entre 10,6 e 15), com poucos registros na categoria Baixo 8% (entre 1,6 e 4,5) e ausência de casos em Muito Baixo, como mostra a tabela 13. Esses resultados confirmam que os cooperados, a partir dos ganhos oriundos de sua filiação às cooperativas, realizam investimentos em tecnologias, infraestrutura e manejo produtivo. Tais investimentos, aliados à valorização de produtos como o açaí, contribuem para o aumento do valor das propriedades e do território como um todo, inclusive pelo fortalecimento da imagem associada à conservação ambiental.

Tabela 13

Conjunto de critérios dos aspectos Renda

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Geração de renda	0%	0%	0%	8%	92%
Diversificação de fonte de renda	0%	17%	17%	33%	33%
Valorização patrimonial e do território	0%	8%	25%	33%	34%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5); Alto (±7,6 a 10,5); e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

Aspecto: Saúde

O acesso à saúde se destaca entre os aspectos da avaliação dos Impactos Socioambientais das cooperativas como métrica de qualidade de vida dos agricultores familiares e comunidades tradicionais que trilham o caminho do cooperativismo. No aspecto saúde, os critérios definidos pelo Ambitec-Bioecoop são: Segurança e saúde ocupacional e Soberania e segurança alimentar nutricional. Os índices desses critérios podem ser vistos na tabela 14.

Os resultados da dimensão Saúde indicam impactos positivos nos critérios de soberania e segurança alimentar, bem como de segurança e saúde ocupacional. O critério de segurança e saúde ocupacional apresenta um efeito positivo mais moderado: embora ainda haja casos classificados como Muito Baixo (8%) (que, na escala Ambitec-Bioecoop, situam-se entre 0 e 1,5) e Baixo (33%) (entre 1,6 e 4,5), a presença de 42% no nível Médio, somada aos 17% classificados como Alto e Muito Alto, sugere que a filiação e a organização em cooperativas possibilitam aos agricultores e às comunidades tradicionais maior acesso à capacitação. Isso amplia as condições para buscar soluções que evitem acidentes nos processos produtivos, promovam ambientes de trabalho mais seguros e saudáveis e previnam acidentes, lesões e doenças relacionadas ao trabalho. Esses avanços contribuem tanto para a redução de riscos físicos, como quedas, cortes e esforço excessivo, quanto para a mitigação de fatores que afetam a saúde física e mental ao longo do tempo, por meio do ajuste de práticas e do uso de equipamentos adequados, reduzindo a ocorrência de problemas futuros.

A soberania e segurança alimentar e nutricional apresentam 33% em Médio (com índice entre 4,6 e 7,5 do Ambitec-Bioecoop), 50% em Alto (entre 7,6 e 10,5) e 17% em Muito Alto (entre 10,6 e 15). Ao organizar o processo produtivo, com a introdução de práticas de manejo e a adoção de tecnologias e inovações, a ação cooperativa tem promovido o aumento da quantidade produzida e a redução da instabilidade da produção, fortalecendo a segurança alimentar das famílias e das comunidades tradicionais. Esse processo também garante a diversificação do acesso aos mercados, fortalece a produção local de alimentos com base na sociobiodiversidade, melhora a renda das famílias e facilita o acesso a políticas como o PAA e o PNAE, assegurando o abastecimento regular de alimentos saudáveis para escolas, instituições e comunidades em situação de vulnerabilidade, mediante a implementação de condições que fortalecem uma cadeia produtiva mais estável, justa e capaz de sustentar a segurança alimentar dos territórios em que as cooperativas atuam.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

Tabela 14

Conjunto de critérios dos aspectos Renda

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Segurança e saúde ocupacional	8%	33%	42%	9%	8%
Soberania e segurança alimentar nutricional	0%	0%	33%	50%	17%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5) Alto (±7,6 a 10,5) e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

Aspecto: gestão e administração

A gestão e a administração integram o conjunto de aspectos considerados na avaliação dos impactos socioambientais das cooperativas, uma vez que influenciam diretamente a organização dos processos produtivos, a tomada de decisões, a eficiência na utilização dos recursos e a capacidade institucional de promover, de forma integrada, resultados econômicos, sociais e ambientais. Nesse aspecto, os critérios definidos pelo Ambitec-Bioecoop são: dedicação e perfil do responsável; condições de comercialização; disposição de resíduos; gestão de insumos químicos; relacionamento institucional; e acesso a políticas públicas e programas voltados para a área rural. A tabela 15 apresenta os índices dos critérios sistematizados.

Dedicação e perfil do responsável

No critério dedicação e perfil do responsável, observa-se, em primeiro lugar, um avanço consistente e uma concentração de resultados nas seguintes faixas: 25% Baixo (com índice no Ambitec-Bioecoop de 1,6 a 4,5); 8% Médio (4,6 a 7,5); 33% Alto (7,6 a 10,5); e 34% Muito Alto (10,6 a 15). Isso indica que a maioria dos estabelecimentos conectados às ações desenvolvidas pelas cooperativas conta com responsáveis mais presentes no dia a dia da propriedade, com denso engajamento familiar, o que favorece a organização interna e a adoção de inovações, como mostram os dados na tabela 15. Esse movimento está associado ao fato de que o cooperado, ao filiar-se à cooperativa, acaba

por exigir maior planejamento cuidadoso e permanência na unidade produtiva.

Condições de comercialização

Em termos de condições de comercialização, a ação cooperativa contribuiu para ampliar e qualificar a venda direta, em razão do aumento do volume produzido e da possibilidade de articular o escoamento da produção a outras atividades já existentes, como a compra de insumos, o transporte e o uso de canais de venda estruturados. Esse desempenho se reflete na predominância das classificações Médio 25% (correspondente ao índice de 4,6 a 7,5 do Ambitec-Bioecoop) e Alto 67% (7,6 a 10,5), com apenas 8% dos casos classificados como Baixo (1,6 a 4,5), como está evidente na tabela 15. Ainda assim, a ausência de ocorrências na faixa Muito Alto indica que as cooperativas ainda possuem espaço para avançar, especialmente em função dos produtos da biodiversidade utilizados como insumos, os quais podem possibilitar, no curto, médio e longo prazo, a celebração de contratos mais estáveis e com maiores ganhos para os cooperados, bem como a diferenciação de produtos e o acesso a mercados cada vez mais especializados e rentáveis.

A disposição de resíduos

A disposição de resíduos apresenta uma tabela bastante desigual entre as cooperativas, refletida na distribuição dos índices: 25%, em Muito Baixo (que no índice Ambitec-Bioecoop fica entre 0 a 1,5); 16%, Baixo (1,6 a 4,5); 25%, Médio (4,6 a 7,5); 17%, Alto (7,6 a 10,5); e 17%, Muito Alto (10,6 a 15), como consta na tabela 15.

Uma parcela significativa das cooperativas ainda adota práticas inadequadas de manejo e destinação de resíduos, o que evidencia a persistência de riscos ambientais e a necessidade de maior orientação técnica. Por outro lado, as cooperativas classificadas nas faixas «Alto» e «Muito Alto» demonstram avanços consistentes na gestão de resíduos provenientes do uso de recursos da biodiversidade. Observa-se, com base nos índices analisados, que esses resíduos vêm sendo gradativamente reinseridos no sistema produtivo, principalmente na forma de adubo orgânico e compostagem. Esse processo contribui para a redução da dependência de insumos externos, para a melhoria da qualidade ambiental das unidades produtivas e para o fortalecimento de estratégias de coleta seletiva. Tais iniciativas reforçam a adoção de princípios da bioeconomia, ao promover o uso eficiente dos recursos

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

locais e a consolidação de arranjos de economia circular no âmbito das cooperativas.

Gestão de insumos químicos

No que se refere à gestão de insumos químicos, os dados revelam um quadro de conscientização dos cooperados e melhorias nas unidades familiares, especialmente no armazenamento de insumos, com destaque para os adubos químicos, e na calibragem dos equipamentos de aplicação. No entanto, os agricultores ainda precisam avançar significativamente, uma vez que prevalecem estruturas rudimentares e com baixa segurança nas propriedades. Nesse contexto, os índices de avaliação do Ambitec-Bioecoop distribuíram-se da seguinte forma: 42% das cooperativas foram classificadas como Muito Baixo (0 a 1,5); 25% como Baixo (1,6 a 4,5); 17% como Médio (4,6 a 7,5); 8% como Alto (7,6 a 10,5); e 8% como Muito Alto (10,6 a 15). Esses resultados evidenciam a necessidade de ampliar a gestão de insumos químicos no âmbito das cooperativas, bem como a urgência de ações de capacitação voltadas ao manejo seguro, à redução do uso e à substituição de insumos químicos por alternativas orgânicas e naturais, conforme apresentado na tabela 15.

O relacionamento institucional

O relacionamento institucional apresenta resultados predominantemente favoráveis, com concentração nas classes: 25%, Baixo (1,6 a 4,5, segundo índice do Ambitec-Bioecoop); 33%, Médio (4,6 a 7,5); 8%, Alto (7,6 a 10,5); e 34%, Muito Alto (10,6 a 15), como pode ser visto na tabela 15. A prevalência das faixas Média, Alta e Muito Alta indica que grande parte das cooperativas está articulada com diferentes atores e serviços em seus territórios, das mais diversas esferas estatais. Esse fortalecimento se expressa na intensificação da assistência e orientação técnica, acesso a programas e serviços, treinamentos realizados junto a instituições parceiras, cursos, palestras e dias de campo, além de tecnologia e políticas públicas que reforçam o papel da ação cooperativa junto aos agricultores e comunidades tradicionais e que abrem novas oportunidades de cooperação e projetos.

Tabela 15

Conjunto de critérios dos aspectos Gestão e Administração

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Dedicação e perfil do responsável	0%	25%	8%	33%	34%
Condições de comercialização	0%	8%	25%	67%	0%
Disposição de resíduos	25%	16%	25%	17%	17%
Gestão de insumos químicos	42%	25%	17%	8%	8%
Relacionamento institucional	0%	25%	33%	8%	34%
Acesso a políticas públicas e programas para área rural	17%	50%	33%	0%	0%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5) Alto (±7,6 a 10,5) e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

A partir da aplicação da metodologia Ambitec-Bioecoop, foi possível classificar os impactos das cooperativas junto aos agricultores familiares e às comunidades tradicionais, considerando as três dimensões avaliadas —ambiental, econômica e social— e o índice geral de desempenho.

De modo geral, o Índice Geral de Desempenho da ação cooperativa nos territórios estudados apresentou resultado positivo, porém concentrado majoritariamente na faixa Baixa (83%), segundo os parâmetros do Ambitec-Bioecoop (índice entre 1,6 e 4,5) e Média (17%) (com índices entre 4,6 e 7,5). Essa classificação indica o predomínio de efeitos benéficos da atuação das cooperativas sobre as atividades dos agricultores e das comunidades tradicionais, com contribuições relevantes para o aprimoramento das práticas produtivas, o acesso a instituições, mercados e políticas públicas, bem como para o fortalecimento dos processos de gestão.

Entretanto, a concentração dos resultados nas faixas Baixa e Média evidencia a necessidade de ampliar e qualificar as ações para avançar nos níveis de desempenho. Embora as cooperativas apresentam impactos positivos, ainda há desafios relacionados ao aumento da eficiência no uso de energia, água e insumos, à melhoria da gestão de resíduos e do uso de produtos químicos, à qualificação profissional e à qualidade

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

do emprego, além da consolidação dos processos de gestão e comercialização.

No Índice de Impacto Ambiental, 75% das ocorrências situam-se na faixa de Muito Baixo (0 a 1,5, no índice Ambitec-Bioecoop), enquanto os 25% restantes encontram-se na faixa de Baixo (1,6 a 4,5). Essa distribuição revela que a intervenção gera alterações ambientais positivas, mas pouco significativas em amplitude na maioria dos casos, sem registrar impactos de Média ou Alta magnitude nas áreas avaliadas.

A ausência de registros nas classes Médio**,** Alto e Muito Alto indica que não foram identificados efeitos ambientais intensos, o que caracteriza um perfil de intervenção de baixa pressão sobre os recursos naturais**.** Em síntese, as cooperativas avaliadas apresentam um comportamento ambientalmente conservador, com predominância de impactos de pequena escala, compatíveis com práticas de uso moderado de recursos e com limitada geração de passivos ambientais.

Mesmo tendo alguns efeitos negativos relacionados à eficiência tecnológica —especialmente quanto ao consumo de energia, uso de insumos agrícolas e consumo de água—, observou-se desempenho satisfatório em outros critérios ambientais. Destacam-se impactos positivos sobre a qualidade do solo, a conservação da biodiversidade, a recuperação ambiental e a redução das emissões atmosféricas, que compensaram, o que evidencia que as cooperativas possuem limitações, porém produzem ganhos ecológicos incrementais para agricultores e comunidades tradicionais.

O impacto econômico das cooperativas, por outro lado, apresenta desempenho elevado, sobressaindo em relação às demais dimensões avaliadas. No Índice de Impacto Econômico, 67% das ocorrências situam-se na faixa Alto (7,6 a 10,5), 8% na faixa Muito Alto (10,6 a 15) e 25% na faixa Média (4,6 a 7,5), segundo os intervalos definidos pelo Ambitec-Bioecoop. Esse padrão evidencia que a maioria das cooperativas alcança ganhos econômicos consistentes, traduzidos em aumento da renda, maior estabilidade financeira e valorização das propriedades rurais. Esses resultados refletem, ainda, o fortalecimento da gestão e da administração, especialmente nas práticas de comercialização, no relacionamento institucional e no uso racional de insumos químicos, o que consolida a sustentabilidade econômica das cooperativas e amplia sua capacidade de inserção e acesso aos mercados, que buscam acesso aos produtos da bioeconomia.

O Índice de Impacto Social indica a predominância de efeitos positivos de média intensidade. Na distribuição dos resultados, observa-se que: 8% das ocorrências situam-se na faixa Muito Baixa; 58% concen-

tram-se na faixa Baixo (1,6 a 4,5, segundo o índice Ambitec-Bioecoop); e 34% enquadram-se na faixa Médio (4,6 a 7,5), como mostra a tabela 16.

Os principais ganhos estão associados à saúde e à segurança alimentar, impulsionados pela ampliação da produção de alimentos e pelo fortalecimento da base produtiva local. Observam-se, ainda, avanços no respeito ao consumidor, materializados na oferta de sementes e mudas de qualidade, bem como no fortalecimento da gestão participativa, que aprofunda a integração entre produtores e instituições de apoio.

Esses resultados evidenciam que, embora ainda haja espaço para ampliar a intensidade dos impactos, as cooperativas avaliadas contribuem de forma relevante para a melhoria da qualidade de vida e para a organização social de agricultores familiares e comunidades tradicionais. Nesse sentido, consolidam-se como instrumentos que promovem não apenas ganhos econômicos, mas também a valorização social e territorial da floresta amazônica.

Tabela 16

Impactos sociais, economia, ambiental e geral da cooperativa

Critérios	Classificação a partir dos índices do Ambitec*				
	Muito baixo	Baixo	Médio	Alto	Muito Alto
Índice de Impacto ambiental	75%	25%	0%	0%	0%
Índice de Impacto Econômico	0%	0%	25%	67%	8%
Índice de Impacto Social	8%	58%	34%	0%	0%
Índice Geral de Impacto da tecnologia	0%	83%	17%	0%	0%

* A classificação corresponde ao índice do Ambitec-Bioecoop: Muito baixo (±0 a 1,5/); Baixo (±1,6 a 4,5); Médio (±4,6 a 7,5) Alto (±7,6 a 10,5) e Muito Alto (±10,6 a 15).

Fonte: dados organizados pelos autores, 2026.

5. **Conclusão**

Os resultados apresentados referem-se às 13 cooperativas selecionadas mediante amostragem não probabilística e intencional. Portanto, não se pretende realizar uma generalização estatística para todas as cooperativas do estado do Amazonas. A contribuição do es-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

tudo consiste em evidenciar padrões, experiências e desafios observados nas organizações analisadas, oferecendo elementos para o debate sobre cooperativismo, sociobiodiversidade e bioeconomia inclusiva na Amazônia.

Os dados analisados mostram que o cooperativismo rural do Amazonas, que tem como base os produtos da sociobiodiversidade (açaí, banana, mandioca, guaraná e tantos outros), pode ser um instrumento organizativo coletivo essencial para uma efetiva bioeconomia inclusiva, que possibilita o acesso aos mercados de comunidades amazônicas (ribeirinhas, indígenas, agricultores familiares, entre outras), articulando o acesso aos mercados em harmonia com a conservação ambiental, geração e diversificação de renda, segurança alimentar e fortalecimento do capital social nas comunidades.

Os dados disponibilizados, com a utilização da ferramenta Ambitec-BioeCoop, mostram que as cooperativas do Amazonas podem elevar a eficiência tecnológica e a qualidade ambiental sem ampliar a pressão sobre o território, recuperando áreas degradadas, diversificando cultivos e ampliando a oferta de serviços ecossistêmicos.

O Índice de Impacto Ambiental revela intervenções, ou seja, organização da produção e comercialização com baixa pressão sobre os recursos naturais, com predominância de efeitos positivos, porém pouco intensos, enquanto os impactos econômicos e sociais se destacam, com ganhos elevados de renda, estabilidade financeira e melhorias em saúde, segurança alimentar e organização social.

Os desafios que se tornam visíveis nos resultados são desafios hoje universais, principalmente diante das crises climáticas cada vez mais frequentes, como: ampliar a eficiência no uso de energia, água e insumos; qualificar a gestão de resíduos e o uso de produtos químicos; consolidar processos de gestão e comercialização; e fortalecer a qualidade do emprego.

Considerando as demandas de agricultores, camponeses e povos e comunidades indígenas e tradicionais, o cooperativismo se reafirma como instrumento essencial para articular a sociobioeconomia, manejo florestal comunitário e estratégias de desenvolvimento territorial sustentável e, em linguagem atual, a bioeconomia. Nesse contexto, as cooperativas constituem bases organizativas para fortalecer a capacidade local de manejar recursos naturais, gerar renda e, simultaneamente, conservar os ecossistemas amazônicos, organizando cadeias de açaí, castanha, óleos, sementes, borracha, madeira de manejo e sistemas agroflorestais, socializando ganhos, reduzindo a dependência de intermediários e ampliando o protagonismo comunitário em sintonia com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

É por isso que o cooperativismo amazônico desponta como ator estratégico na disputa em torno dos sentidos da bioeconomia: pode reforçar modelos sustentáveis e consolidar-se como um pilar de uma bioeconomia bioecológica, enraizada nos territórios, orientada à justiça socioambiental.

Portanto, ao pensar na bioeconomia como um dos instrumentos capazes de garantir a preservação e a conservação da Amazônia, é preciso olhar para as cooperativas como instrumento coletivo.

Para isso, faz-se necessário ampliar investimentos em assistência técnica, financiamento, e subsidiar cada vez mais a pesquisa participativa, a formação e a inovação de baixa emissão, a fim de garantir a formulação de planos de desenvolvimento que reforcem cada vez mais seus produtos como base para a manutenção da floresta, para que sejam capazes de enraizar uma bioeconomia inclusiva no interior da Amazônia, ou seja, dar condições para que as cooperativas possam exercer um papel de organizações guardiãs de conhecimentos tradicionais, da biodiversidade e de novas formas de desenvolvimento territorial sustentável.

Nessa perspectiva, as cooperativas amazônicas não devem ser compreendidas apenas como empreendimentos econômicos, mas como instituições capazes de expandir a participação das comunidades em políticas públicas de fomento, assistência técnica e comercialização, qualificar o diálogo com o Estado e ocupar lugar central em agendas de conservação e clima.

6. **Referências**

ADEODATO, Sergio. 2021. «Amazonas lança diretrizes para a bioeconomia». Página 22. 26 fev. 2026. https://pagina22.com.br/2021/08/01/amazonas-lanca-diretrizes-para-a-bioeconomia/.

AMAZONAS. 2025. «Plano Estadual de Bioeconomia do Amazonas: documento base COP30». Plano Executivo. Manaus, AM: Governo do Estado do Amazonas. 26 fev. 2026. https://www.sedecti.am.gov.br/wp-content/uploads/2025/11/Plano-Estadual-de-Bioeconomia-do-Amazonas-plano-executivo.pdf.

BENECKE, D. W. 1980. «Cooperação e desenvolvimento: o papel das cooperativas no processo de desenvolvimento econômico nos países do Terceiro Mundo». Porto Alegre: Coojornal.

BERTUCCI, A. de A; Silva, R. M. A. 2003. «20 anos de Economia Popular Solidária: Trajetória da Cáritas Brasileira dos PACs à EPS». Brasília: Cáritas Brasileira.

BRASIL. 2025. «Brasil e parceiros globais lançam Bioeconomy Challenge na COP30 para impulsionar investimentos sustentáveis na natureza». Minis-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

tério do Meio Ambiente e Mudança do Clima. 25 fev. 2026. https://www.gov.br/mma/pt-br/noticias/brasil-e-parceiros-globais-lancam-bioeconomy-challenge-na-cop30-para-impulsionar-investimentos-sustentaveis-na-natureza.

CEPAL. 2023. «A biodiversidade como motor da transformação sustentável na América Latina e no Caribe». A Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe. 26 fev. 2026. https://www.cepal.org/en/about.

COSTA, André C. O. R. 2020. «Trajetórias e concepções do cooperativismo camponês no nordeste paraense». Tese de mestrado, Universidade Federal do Pará.

COSTA, Francisco A., Nobre, C., Genin, C. 2022. «Uma bioeconomia inovadora para a Amazônia: conceitos, limites e tendências para uma definição apropriada ao bioma floresta tropical». WRI Brasil. 27 fev. 2026. https://www.wribrasil.org.br/sites/default/files/2022-07/NEA-BR_Bioeconomia_PT.pdf.

COUTO, Gabriel. 2022. «A terceira onda do cooperativismo como panaceia do século XXI e do pós pandemia, ou novo normal.» Animal Business Brasil. 27 fev. 2026. https://animalbusiness.com.br/a-terceira-onda-do-cooperativismo-como-panaceia-do-seculo-xxi-e-do-pos-pandemia-ou-novo-normal.

ESTERCI, N. 2008. «Conflito no Araguaia: peões e posseiros contra a grande empresa. Centro Edelstein de Pesquisas Sociais». 28 fev. 2026. https://static.scielo.org/scielobooks/9jg68/pdf/esterci-9788599662549.pdf.

FAO, IFAD, UNICEF, WFP and WHO. 2021. «The State of Food Security and Nutrition in the World 2021». Transforming food systems for food security, improved nutrition and affordable healthy diets for all. Rome, FAO. https://doi.org/10.4060/cb4474en.

MAURITY, Júlia K., Carvalho, Mário C. S. 2025. «Bioeconomia na Amazônia: evidências da fábrica filha do combu na orquestração de empreendimentos sobre floresta em pé». *Cadernos Gestão Pública e Cidadania* 30, 1-18. DOI: http://dx.doi.org/10.12660/cgpc.v30.91447

MOURA, Carla D. S. 2010. «Programa de Assistência ao Cooperativismo na Região Amazônica»: Estudo sobre uma experiência cooperativista na Região Amazônica na década de 60. Tese de Mestrado, Universidade Federal do Amazonas.

NASCIMENTO, Marcel. 2025. «A Bioeconomia no caminho da COP30». Brasil de fato. 25 fev. 2026. https://www.brasildefato.com.br/2025/05/18/a-bioeconomia-no-caminho-da-cop30/.

NOBRE, Ismael; Nobre, Carlos. 2019. Projeto «Amazônia 4.0»: Definindo uma Terceira Via para a Amazônia. In: FUTURIBLES. 2. ed. São Paulo: Plataforma Democrática, p. 07-20. ISBN 2674-8398. Disponível em: https://fundacaofhc.org.br/arquivos/Futuribles2/Futuribles_PT_ED_02_F.pdf. Acesso em: 20 mar. 2025.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT. 2009. «The bioeconomy to 2030: designing a policy agenda». 26 fev. 2026. https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2009/04/the-bioeconomy-to-2030_g1gha07e/9789264056886-en.pdf.

PASSOS, Marcus. 2025. «Parque de Bioeconomia e Inovação da Amazônia é inaugurado em Belém». G1 Pará. 25 fev. 2026. https://g1.globo.com/pa/para/noticia/2025/10/07/parque-de-bioeconomia-e-inovacao-da-amazonia-e-inaugurado-em-belem.ghtml.

RODRIGUES, G. S. Avaliação de impactos socioambientais de tecnologias na Embrapa. Jaguariúna, Embrapa Meio Ambiente. Documentos 99, 2015. 41 p. https://www.infoteca.cnptia.embrapa.br/infoteca/bitstream/doc/1020852/1/2015DC01.pdf.

RODRIGUES, G. S.; Buschinelli, C. C. de A.; Avila, A. F. D. 2010. An environmental impact assessment system for agricultural research and development II: institutional learning experience at Embrapa. Journal of Technology Management & Innovation. v.5, n.4, p. 38-56.

RODRÍGUEZ, A.G., Rodrigues, M., Sotomayor, O. 2019. «Hacia una bioeconomia sostenibleen América Latina y el Caribe: elementos para una visión regional», *serie Recursos Naturales y Desarrollo*, N.º 191 (LC/TS.2019/25), Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). 26 fev. 2026. https://www.cepal.org/es/publicaciones/44640-bioeconomia-sostenible-america-latina-caribe-elementos-vision-regional.

VARGAS-CHAVES, Iván. 2023. «Las cooperativas indígenas: entre los derechos a la autonomía y la libre determinación de los pueblos indígenas y su plan de vida». *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 62 (julio), 137-64. https://doi.org/10.18543/baidc.2527

VARGAS, Daniel, Pinto, Talita P., Lima, Cicero Z. 2023. «Transição verde: bioeconomia e conservação do verde em valor». São Paulo. Fundação Getú lio Vargas. https://agro.fgv.br/sites/default/files/2023-08/Transicao%20Verde%20bioeconomia%20e%20convers%C3%A3o%20do%20verde%20em%20valor_estudo%20completo%20(1).pdf.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 305-352
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3508 • https://www.baidc.deusto.es

Comentario jurídico sobre el nuevo Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi, aprobado por el Decreto 227/2025, de 25 de noviembre, con relación a sus novedades respecto a su predecesor

(Legal analysis of the new Regulation of the Basque Cooperatives Act, approved by Decree 227/2025 of November 25, regarding its key developments compared to its predecessor)

Asier Sanz García[1]
Asagar Law (España)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462

Recibido: 30.12.2025
Aceptado: 01.08.2026
Fecha de publicación en línea: noviembre de 2026

Sumario: Al tratarse de un comentario jurídico, presenta la misma estructura que el propio Decreto.

Summary: Given its nature as a legal commentary, its structure mirrors that of the Decree itself.

Resumen: Se trata de un comentario jurídico del reciente Decreto aprobado por el Gobierno Vasco – Eusko Jaurlaritza, por el cual se ha procedido a desarrollar la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi (en lo sucesivo LCE) y a derogar el anterior Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi, esto es el Decreto 58/2005, de 29 de marzo. El comentario se estructura en una Introducción, seguida del propio Comentario jurídico y finalizando con el correspondiente apartado de Conclusiones.

Palabras clave: Reglamento; Ley de Cooperativas de Euskadi; Decreto; novedades.

Abstract: This is a legal commentary on the recent Decree approved by the Basque Government – Eusko Jaurlaritza, which implements the Basque Cooperatives Act 11/2019, of December 20 (hereinafter LCE) and repeals the previous Regulation of the Basque Cooperatives Act, namely Decree 58/2005, of

[1] Abogado especializado en Derecho Cooperativo de Euskadi | Asagar Law. Doctor en Derecho Cooperativo por la Universidad del País Vasco — Euskal Herriko Unibertsitatea, Profesor de Grado y Posgrado de Derecho Mercantil en la Universidad de Mondragon — Mondragon Unibertsitatea. Email: asanz@asagarlaw.com

March 29. The commentary is structured into an Introduction, followed by the Legal Commentary itself, and concludes with a section for Conclusions

Keywords: Regulation; Basque Cooperatives Acta; Decree; Key developments.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

I. **Introducción**

El Gobierno Vasco – Eusko Jaurlaritza, con la presente disposición normativa, ha procedido a desarrollar la Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi (en lo sucesivo LCE) y a derogar el anterior Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi, esto es el Decreto 58/2005, de 29 de marzo, salvo aquellos artículos que se incorporaron ya en la LCE, sin menoscabo de que gran parte de su articulado mantiene la regulación del derogado Decreto.

Todo ello tiene su razón de ser, habida cuenta que la vigente LCE reproduce en su articulado gran parte de la derogada Ley 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi, ya que, en opinión de este autor, dicha normativa, fue la referente de una época, tanto a nivel nacional como internacional.

Sin más dilación, este autor procede a dar paso a continuación comentario jurídico del articulado del reciente Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi (en lo sucesivo RLCE).

II. **Comentario jurídico al reglamento**

Tal y como se ha expuesto en el punto precedente, a continuación, se procede con desarrollo del comentario jurídico del articulado del RLCE:

CAPITULO I.
DISPOSICIONES GENERALES DE LA SOCIEDAD COOPERATIVA

Articulo 1.— Participación en la actividad cooperativizada.

1.– La actividad cooperativa o cooperativizada es la actividad que realizan las personas socias de una cooperativa, que puede ser en forma de trabajo, entrega de bienes, explotación y/o adquisiciones en común, servicios o cualquier otra actividad.

2.– Las referencias que la Ley realiza a la participación de las personas socias en las actividades cooperativizadas podrán tener, a efectos de su medición y si los estatutos expresamente así lo autorizasen, una base plurianual, que no podrá superar los cinco años.

Comentario — Principales novedades:

El contenido de su apartado 1 es nuevo y determina las posibles actividades cooperativizadas, que ya de por si se desprenden del articulado de las diferentes clases de sociedades reguladas en la LCE.

El contenido de su aparado 2, reproduce íntegramente el apartado 2 del artículo 1 del anterior RLCE.

Artículo 2.— *De las personas socias.*

1.– Son personas titulares de partes sociales con voto las personas socias minoritarias en las cooperativas mixtas reguladas en el artículo 155 de la Ley.

La condición de persona titular de partes sociales con voto será compatible con la de cualquier clase o modalidad de persona socia. Si los estatutos lo prevén las partes sociales con voto podrán ser libremente negociables en el mercado, pudiendo adquirirse también por todas las personas socias de las cooperativas. Estas personas socias tendrán derecho preferente para su adquisición, si así lo prevén los estatutos.

2.– En relación con la participación en la actividad de la cooperativa de las distintas clases o modalidades de personas socias, o bien específicamente con respecto a las personas socias de trabajo, los estatutos de las cooperativas podrán regular:

a) Los criterios de contabilización diferenciada que procedan.

b) Los criterios para la medición de la actividad cooperativizada que se utilizarán, en su caso, para la distribución diferenciada de los excedentes positivos y negativos con respecto a cada clase o modalidad de personas socias.

En su caso, los estatutos podrán limitar el porcentaje de los excedentes sujeto a distribución por clases o modalidades de personas socias.

3.– La persona socia en excedencia es una situación temporal que sobrevendrá por las razones que se regulen en los estatutos sociales o en el reglamento interno. Los estatutos o el reglamento de régimen interno deberán regular los derechos y obligaciones de las personas socias que se encuentren en situación de excedencia.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al 5, del mismo artículo del anterior RLCE, sustituyendo la referencia del derogado art. 136 de la anterior LCE por el vigente art. 155 que es el que regula las Cooperativas mixtas. Con la inclusión del lenguaje de género.

Su apartado 2, es idéntico al 6, del mismo artículo del anterior RLCE, con la inclusión del lenguaje de género.

Su apartado 3, es nuevo, se refiere a la persona socia en excedencia y al desarrollo de la misma, considerando como tal una situación temporal de la persona socia, por las razones que se regulen en los Es-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

tatutos Sociales o en el Reglamento Interno de la Cooperativa. Debiéndose regular, en la misma normativa interna los derechos y obligaciones de la persona socia en excedencia.

En nuestra opinión, teniendo en cuenta la regulación de los arts. 19 apartados 2.b) y 4 y del 31.4 de la LCE , las personas socias en excedencia, son una clase de socias.

La regulación de los derechos y obligaciones de las personas socias en excedencia, mientras están en dicha situación, no pueden, en nuestra opinión regularse vía reglamento interno, ya que dicha regulación debe efectuarse únicamente por vía estatutaria, a tenor de lo dispuesto en el art. 31.4 de la LCE.

Por todo lo expuesto, en mi opinión, la persona socia en excedencia, es una clase de socia, diferente de las otras clases de socias que se tipifican en la LCE, de carácter temporal, que finalizará una vez desaparecida la causa de la excedencia, volviendo la persona socia a su anterior condición societaria, una vez desaparecida la causa de excedencia prevista en los Estatutos Sociales de la Cooperativa. En idéntico sentido se pronuncian Badiola y Arrieta 2021[2].

---

[2] Así se precisa por parte de BADIOLA LÓPEZ, Jaione y ARRIETA IDIAKEZ, Francisco Javier, 2021, En: *Glosa a la Ley de Cooperativas de Euskadi*, (coord.: Merino Hernández, S.), Edita Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi , p. 109, que concretan lo siguiente: «Es decir, se trata de una modalidad de persona socia inactiva que se caracteriza por el hecho de que su inactividad es temporal. Al contrario de lo que se prevé para con las personas socias inactivas o no usuarias, no se hace referencia alguna a que pueda accederse a esta situación «por cualquier causa justificada» y a partir de una antigüedad mínima a concretar por los estatutos. Es decir, parece deducirse que en el supuesto de las personas socias en excedencia los estatutos pueden limitar las causas para su acceso, a saber, concretarlas sin esperar a que sea la persona socia quien las alegue para su posterior valoración. El silencio que guarda quien legisla para con la referencia de la antigüedad mínima no parece de mayor importancia, pues los estatutos podrán pronunciarse igualmente sobre esta cuestión.

Con la creación de la modalidad de persona socia en excedencia se amplían aún más las posibilidades de contar en las cooperativas con personas socias no típicas que, pese a no realizar la actividad cooperativizada, sobre todo en las cooperativas de reducido censo social, hacen posible disponer del capital social necesario para desarrollar la actividad cooperativizada. Sin duda, la regulación de la persona socia en excedencia en dichos términos por los estatutos podrá contemplar situaciones que permitan su tránsito de momentos de actividad a momentos de inactividad, y a la inversa, en la cooperativa, sin perder por ello el estatus de persona socia, aunque se limiten algunos de sus derechos como consecuencia lógica de su inactividad (v.gr. pérdida del derecho al retorno, imposibilidad de ser miembro de los órganos rectores de la cooperativa, pérdida del derecho de voto en la asamblea general). Así, los estatutos pueden tipificar como excedencias tanto las de carácter voluntario, incluyendo las debidas al cuidado de menores y de familiares, como las de carácter forzoso, configurándolas por analogía con las la-

En su apartado 4, del art. 2, es nuevo, versa sobre el supuesto de una relación societaria, con periodo de prueba, en el cual, si es resuelta por cualquiera de las partes, se determina, de forma imperativa, que la relación laboral anterior, que vinculaba a ambas partes, esto es a la Cooperativa y a la entonces trabajadora por cuenta ajena, que no había finalizado, queda renovada en los mismos términos que estaban previstos en la misma —siempre que la legislación laboral así lo posibilite—.

Siendo la aportación esencial, del desarrollo reglamentario recogido en el RLCE, la acotación/remisión que se realiza a la legislación laboral, por lo que, si en la legislación laboral no fuese posible renovar la anterior situación contractual laboral, entre la persona que deja de ser aspirante a socia trabajadora, no podrá pasar a ser trabajadora por cuenta ajena. En cuyo caso, la resolución del contrato societario, por cualquiera de las partes, conllevaría su cese como aspirante a socia, así como su no recuperación de su anterior condición de trabajadora por cuenta ajena.

Artículo 3. – ***Ejercicio de la opción para ser persona socia trabajadora o de trabajo de duración indefinida.***

1.– Las personas socias trabajadoras o de trabajo titulares de contratos de duración determinada que acumulen un período de tres años en esa situación ejercitarán la opción de adquirir la condición de persona socia de duración indefinida, antes de llegar a los cinco años, siempre que esté en vigor la relación societaria. Una vez finalizada esta relación no podrán ejercitar la opción. En todo caso, el derecho a ejercer esta opción se reflejará en el contrato de sociedad de la persona socia trabajadora o de trabajo de duración determinada.

2.– Los estatutos sociales de la cooperativa podrán regular que no se exija la cuota de ingreso a las personas socias de duración determinada hasta que, en su caso, se produzca su incorporación como persona socia de duración indefinida.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al art. 4 del anterior RLCE.

Su apartado 2, es nuevo, posibilita que en los Estatutos Sociales se pueda eximir, a las personas socias de duración determinada, de realizar la cuota de ingreso, hasta cuando se produzcan su incorporación como personas socias de duración indefinida.

---

borales, como suspensiones por ejercicio de cargo público o de cargo en el movimiento cooperativo, por designación o elección».

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

En mi opinión, se podría haber dejado constancia, que el montante de la cuota de ingreso que deberá abonar cuando pase a ser socia de duración indefinida, será sobre el importe de la aportación obligatoria inicial vigente en la fecha de su incorporación como socia trabajadora.

Artículo 4. – *Calificación de la baja por finalización del vínculo social temporal.*

1.– Los contratos de sociedad de duración determinada se extinguirán por el vencimiento del plazo convenido que conllevará la baja automática en la entidad sin necesidad de cumplimiento de requisito formal alguno. Tampoco será necesario el acuerdo de las personas administradoras y tendrá la consideración de baja obligatoria justificada.

2.– En el caso de baja de la persona socia trabajadora de duración determinada por expiración de la duración del vínculo social, la persona socia tiene derecho al reembolso de sus aportaciones a capital en el plazo establecido en los estatutos sociales, sin que en ningún caso este plazo pueda ser superior a 1 año a contar desde la fecha efectiva de la baja, con el abono, en ese caso, como mínimo, del interés legal del dinero correspondiente a dicho plazo.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, reproduce íntegramente el art. 5 del anterior RLCE, si bien incorpora como novedad que no es necesario, en este supuesto, el acuerdo del Órgano de Administración de la Cooperativa y que tendrá la consideración de baja obligatoria justificada. Todo ello sin menoscabo de lo previsto en el art. 27 de la LCE.

Su apartado 2, es nuevo, sin que tenga nada que ver con la calificación de la baja por la finalización del vínculo social temporal, sino con los efectos que conlleva el acuerdo que se adopte por el Órgano de Administración con respecto al reembolso de las aportaciones de las personas socias de duración determinada, una vez expirado su periodo temporal, ya que si bien se determina que el plazo de reembolso lo determina el Órgano de Administración , teniendo en cuenta la regulación estatutaria, sin que en ningún caso pueda superar el plazo de 1 año, a computar desde la fecha de efectos de la baja, debiendo en dicho caso que tener que abonar a la persona exsocia el tipo interés legal del dinero, por el tiempo que transcurra entre la fecha de efectos y la puesta a disposición del montante del reembolso de sus aportaciones.

Artículo 5.— *La baja obligatoria de la persona socia.*

1.– En caso de que la baja obligatoria sea solicitada por la persona socia o sea debida al fallecimiento, resolución firme de incapacidad permanente absoluta o gran invalidez, no será necesario el trámite de audiencia previa a la persona socia interesada.

Tampoco será necesaria en las cooperativas de enseñanza cuando la causa de la baja obligatoria responda a no estar el alumno o alumna matriculada en la cooperativa, cuando esta asocie a padres o madres de alumnos o alumnas, a sus representantes legales o al propio alumnado.

2.– Cuando se otorgue audiencia previa a la persona socia afectada por el eventual acuerdo de baja obligatoria, aquella audiencia podrá llevarse a cabo bien por escrito, mediante requerimiento expreso para que la persona socia formule sus alegaciones, bien de manera presencial, siendo perceptiva su asistencia, a decisión de las personas administradoras.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es nuevo, se refiere a los supuestos en los que la baja obligatoria sea:

a) solicitada por la persona socia o
b) debida al fallecimiento,
c) debida a una resolución firme de incapacidad permanente absoluta o gran invalidez,

Precisando el RLCE, que, en dichos supuestos, no será necesario el trámite de audiencia previa a la persona socia interesada.

Todo ello sin menoscabo de lo previsto en el art. 27.2 de la LCE, que exige, en la tramitación de las bajas obligatorias de las personas socias, la audiencia preceptiva de la persona interesada.

Así mismo, en este mismo apartado 1, in fine, se determina que no será necesaria en las Cooperativas de Enseñanza cuando la causa de la baja obligatoria responda a no estar el alumno o alumna matriculada en la Cooperativa, cuando ésta asocie a padres o madres de alumnos o alumnas, a sus representantes legales o al propio alumnado.

Su apartado 2, también es nuevo, precisando que cuando se otorgue audiencia previa a la persona socia afectada por el eventual acuerdo de baja obligatoria, se determina que la citada audiencia podrá llevarse a cabo bien por escrito, mediante requerimiento expreso para que la persona socia formule sus alegaciones, o bien de manera presencial, siendo perceptiva su asistencia, cuando así lo decida el Ór-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

gano de Administración. En todo caso lo aquí expuesto será posible en tanto en cuanto no se haya establecido otra operativa para los Administradores por parte de la Asamblea General, en su autorregulación en los Estatutos Sociales.

Artículo 6.— *Capital social.*

1.– El capital social de la cooperativa estará compuesto por las siguientes partidas:

a) Aportaciones al capital social del artículo 60.1 de la Ley.
b) Aportaciones financieras subordinadas que, de acuerdo con el artículo 60.6 de la Ley, tienen la consideración de capital social.
c) Partes sociales con voto de las cooperativas mixtas del artículo 155 de la Ley.

2.– A efectos de lo dispuesto en el artículo 60.1 de la Ley, serán aportaciones obligatorias aquellas que deben realizar las personas socias por disposición estatutaria o por acuerdo expreso de la asamblea general, e incluye la aportación inicial, las realizadas para mantener la aportación mínima estatutaria, las nuevas posteriores expresamente acordadas o la propia capitalización de los intereses, retornos o anticipos laborales.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al contenido del art. 6 del anterior RLCE, con las correspondientes remisiones a los artículos de la vigente LCE.

Su apartado 2, es nuevo, se refiere a las aportaciones obligatorias previstas en el art. 60.1 de la LCE, precisando, que las integran (las aportaciones obligatorias) las siguientes:

a) La aportación obligatoria inicial.
b) Las aportaciones que en su caso tengan que realizar las personas socias para mantener el importe de la aportación mínima establecida en los estatutos.
c) Las nuevas aportaciones obligatorias, ya sean acordadas de forma expresa por la Asamblea General.
d) La capitalización de retornos, siempre que en la Asamblea General se decida que se integren como aportaciones obligatorias.
e) La capitalización de intereses, siempre que en la Asamblea General se decida que se integren como aportaciones obligatorias.

f) La capitalización de anticipos laborales de las personas socias trabajadoras o de trabajo, siempre que en la Asamblea General se decida que se integren como aportaciones obligatorias.

Artículo 7. – *Destino de la reserva de regularización de balance al capital social.*

1.– Las aportaciones de las personas socias al capital social de la cooperativa, tanto las obligatorias como las voluntarias se actualizarán, en su caso, en la proporción que acuerde la asamblea general, respetándose las previsiones del artículo 64 de la Ley. Estatutariamente se podrá establecer que el destino al capital de las plusvalías previsto en dicho artículo se materializará total o parcialmente en aportaciones subordinadas financieras del artículo 60.6 de la Ley.

2.– Los criterios de atribución entre las personas socias de las plusvalías resultantes de la regularización de balance destinadas al capital social deberán ser aprobados por la asamblea general y podrán relacionarse bien con el saldo de las aportaciones de capital de cada persona socia realmente desembolsado o bien con su respectiva participación en la actividad cooperativizada desde la última actualización practicada, respetándose, en todo caso, las previsiones establecidas en el párrafo 3 del presente artículo.

3.– En la actualización de las aportaciones se tomará como fecha de devengo la del acuerdo de regularización de balance o acuerdo de disposición de las reservas de regularización adoptado por la asamblea general, teniendo derecho a dicha actualización todas aquellas personas socias que lo fuesen a la fecha de devengo elegida, con independencia de que aquellos causen baja como personas socias con posterioridad a dicha fecha. Una vez que la cuenta de actualización sea disponible, el citado derecho solamente se podrá ejercitar desde la fecha del acuerdo de disposición adoptado por la asamblea general.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al contenido del apartado 1 del art. 7 del anterior RLCE, con las correspondientes remisiones a los artículos de la vigente LCE, además de incorporar en su redacción un lenguaje inclusivo.

Su apartado 2, es idéntico al contenido del apartado 2 del art. 7 del anterior, si bien en su redacción se incorpora un lenguaje inclusivo.

Su apartado 3, es idéntico al contenido del apartado 3 del art. 7 del anterior, si bien en su redacción se incorpora un lenguaje inclusivo.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

Artículo 8. – *Reembolso de aportaciones.*

1.– El reembolso de las aportaciones al capital social del artículo 60.1 de la Ley a las personas socias de la cooperativa, se efectuará de conformidad con lo previsto en los estatutos sociales de la cooperativa, sea por acuerdo de la asamblea general de reducción de capital social, sea por baja de la persona socia, sea por reducción de la actividad cooperativizada.

2.– En el caso de que el reembolso se produzca por baja de una persona socia, el reembolso se acordará una vez se hayan aprobado las cuentas anuales del ejercicio en que causó baja.

Sin perjuicio de lo anterior, se podrán producir reembolsos anticipados en cuyo caso se considerarán como un anticipo a cuenta abonado por la cooperativa a la persona socia. Las personas administradoras podrán acordar el reembolso de las aportaciones en el momento que se adopte el acuerdo de baja, fijando provisionalmente su importe, pendiente de concretar la cuantía que en su caso le corresponda a la persona exsocia por los resultados del ejercicio en que ha causado baja. En este caso también, las personas administradoras deberán fijar el importe definitivo del reembolso de las aportaciones en el plazo de tres meses a contar desde la aprobación por parte de la asamblea general de las cuentas anuales correspondientes al ejercicio en que causó baja la persona socia.

Así mismo, las personas administradoras dejarán constancia expresa a la persona exsocia de su participación en fondos o cuentas de actualización si la cooperativa se hubiese acogido a la regularización de balances y no hubiese podido disponer de los mismos por disposición legal expresa, siempre que cuando se proceda a su distribución su destino único o parcial fuese la actualización de las aportaciones al capital social de las personas socias.

En el caso en el que los estatutos sociales, el contrato de sociedad o un acuerdo de la asamblea general de emisión de aportaciones voluntarias lo hubiesen previsto expresamente, las personas socias con aportaciones voluntarias podrán comprometerse a renunciar a su derecho a exigir el reembolso anticipado de las mismas en el caso de que causasen baja con fecha anterior a la preestablecida para el reembolso de dichas aportaciones voluntarias.

3.– Las personas titulares de las aportaciones cuyo reembolso ha sido rehusado, tendrán derecho a ser informadas anualmente sobre los aspectos que incidan sobre sus aportaciones, además de las otras informaciones que pueda decidir el consejo rector.

Con carácter general, el reembolso de las aportaciones rehusadas deberá hacerse efectivo por orden de antigüedad de la fecha de la baja

de sus titulares como personas socias. No obstante, los estatutos sociales podrán fijar los criterios para proceder al reembolso preferente de determinados colectivos, como los que causan baja obligatoria en la cooperativa, las personas socias de mayor edad u otros criterios objetivos que puedan fijarse.

El rehúse de las aportaciones también afecta a aquellas personas socias que causan baja en la cooperativa y simultáneamente se incorporan como personas socias de otra cooperativa.

Las aportaciones cuyo rembolso ha sido rehusado serán acreedoras de un interés si se retribuyen las aportaciones a capital de las personas socias de la cooperativa.

4.– Si la persona socia que causa baja no solicita el reembolso de sus aportaciones al capital social dentro del plazo de 5 años su importe se destinará al fondo de reserva obligatorio de la cooperativa. Dicho plazo se contará a partir del momento en que se produzca la baja de dicha persona socia.

En todo caso, para que la persona que haya causado baja pueda hacer efectivo su derecho de reembolso, la cooperativa deberá dirigir comunicación en este sentido al domicilio que figure en el libro registro de personas socias, o a través de cualquier otro medio que sea fehaciente.

5.– El hecho de reducir la actividad cooperativizada, por parte de la persona socia, por el motivo que sea, y aun siendo esta definitiva, sin causar baja en la cooperativa, no dará derecho al reembolso parcial de las aportaciones al capital social, salvo que exista una previsión estatutaria expresa que los posibilite.

6.– En caso de que el reembolso se produzca por acuerdo de la asamblea general de reducción del capital social podrán aplicarse los supuestos de rescate establecidos para las aportaciones financieras subordinadas del artículo 60.6 de la Ley.

Si la reducción de capital afecta a todas las personas socias de la cooperativa, la devolución de las aportaciones se hará a prorrata del importe de sus aportaciones, salvo que se acuerde otro sistema. En cambio, si el acuerdo de reducción no afecta a todas las personas socias, será preciso el consentimiento de las personas socias titulares de las aportaciones que serán reembolsadas.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al contenido del apartado 1 del art. 8 del anterior RLCE, con la correspondiente remisión al artículo aplicable de la vigente LCE, además de incorporar en su redacción un lenguaje inclusivo.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

Su apartado 2, es idéntico al contenido del apartado 2 del art. 8 del anterior RLCE, en todos sus párrafos, excepto en el segundo que lo modifica parcialmente, incorporando en su redacción un lenguaje inclusivo.

La diferencia que se da en el párrafo segundo de este apartado 2, es la siguiente: Reordena la potestad de los Administradores, ya que les reconoce la posibilidad de acordar el reembolso de las aportaciones en el momento que se adopte el acuerdo de baja, fijando provisionalmente su importe, pendiente de concretar la cuantía que en su caso le corresponda a la ex persona socia por los resultados del ejercicio en que ha causado baja.

Acotando, como ya se hacía también en el párrafo segundo del apartado 2 del art. 8 del anterior RLCE, el plazo que tenían para fijar el importe definitivo, del reembolso de las aportaciones de las personas exsocias, de tres meses, a contar desde la fecha de la aprobación de las cuentas anuales del ejercicio en que causo baja en la Cooperativa.

Su apartado 3, es nuevo, reconociéndose a las personas titulares de las aportaciones cuyo reembolso ha sido rehusado, el derecho a ser informadas anualmente sobre los aspectos que incidan sobre sus aportaciones, además de las otras informaciones que pueda decidir —estas otras informaciones son potestativas— el Consejo Rector.

Por otra parte, se establece con carácter general, que el reembolso de las aportaciones rehusadas deberá hacerse efectivo de la siguiente forma:

— Por orden de antigüedad de la fecha de la baja de sus titulares como personas socias.
— Se posibilita que en los Estatutos Sociales se puedan fijar los criterios para proceder al reembolso preferente de determinados colectivos, como los siguientes:

  - Los que causan baja obligatoria en la Cooperativa,
  - las personas socias de mayor edad
  - u otros criterios objetivos que puedan fijarse.

También se concreta que el rehúse de las aportaciones afecta a aquellas personas socias que causan baja en la Cooperativa y simultáneamente se incorporan como personas socias de otra Cooperativa.

Por último, se determina, que las aportaciones cuyo rembolso ha sido rehusado, serán acreedoras de un interés, si se retribuyen las aportaciones a capital de las personas socias de la Cooperativa. Si bien tenemos que tener en cuenta que ya LCE determina, en su art. 63.4, que deberá fijarse, ese tipo de interés, en los Estatutos, que deberá ser un interés preferencial

o una remuneración preferente, esto es superior al tipo de interés que se fije por la Asamblea General a las personas socias en activo.

Su apartado 4, es nuevo, precisando, en su párrafo primero, que transcurrido el plazo de 5 años desde la baja de la persona socia en la Cooperativa sin que solicite el reembolso de sus aportaciones a capital, su importe se destinará al Fondo de Reserva Obligatorio de la Cooperativa.

En el párrafo segundo, del apartado 4, se concreta que para que pueda hacer efectivo el derecho de rembolso de sus aportaciones de las personas que hubiesen causado baja, la Cooperativa debe dirigirle una comunicación, esto es un escrito, reconociéndole el reembolso de sus aportaciones, al domicilio que figure en el Libro Registro de Personas Socias o mediante cualquier otro medio que sea fehaciente.

Su apartado 5, es idéntico al contenido del apartado 3 del art. 8 del anterior RLCE, además de incorporar en su redacción un lenguaje inclusivo.

Su apartado 6, párrafo primero, es idéntico al contenido del apartado 4 del art. 8 del anterior RLCE, además de incorporar en su redacción un lenguaje inclusivo.

Su párrafo segundo, del apartado 6, es nuevo, estableciendo que en el caso de que la reducción de capital afecta a todas las personas socias de la Cooperativa, la devolución de las aportaciones se hará a prorrata del importe de sus aportaciones, salvo que se acuerde otro sistema por parte de la Asamblea General.

Sin embargo, si el acuerdo de reducción no afecta a todas las personas socias, será preciso el consentimiento de las personas socias titulares de las aportaciones a las que le serán reembolsadas.

Artículo 9. – *Transmisibilidad de las aportaciones.*

A los efectos de la transmisibilidad de las aportaciones obligatorias y voluntarias a otra persona socia o a terceras personas, estas podrán transformarse en aportaciones financieras subordinadas del artículo 60.6 de la Ley, previo acuerdo de las personas administradoras y siempre que los estatutos sociales regulasen esta posibilidad de transformación. Así mismo, las personas administradoras podrán autorizar previamente de forma genérica estas transformaciones, estableciendo las condiciones de las mismas de acuerdo con la regulación recogida en los estatutos sociales.

Comentario — Principales novedades:

Su contenido es idéntico al art. 9 del anterior RLCE, con la correspondiente remisión al artículo aplicable de la vigente LCE, además de incorporar en su redacción un lenguaje inclusivo.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

Artículo 10. – Aportaciones Financieras Subordinadas con consideración de Capital Social.

1.– Cualquier aportación financiera que cumpla los requisitos previstos al efecto en el artículo 60.6 de la Ley tendrá la consideración de capital social.

2.– Las personas administradoras podrán aprobar la contratación de aportaciones del artículo 60.6 de la Ley siempre que no se realice una emisión en serie de las mismas o suponga una modificación sustancial de su estructura económica según sus estatutos sociales.

3.– El acuerdo de contratación o de emisión de las aportaciones del artículo 60.6 de la Ley deberá concretar el modo en que se va a articular el derecho de suscripción preferente de las personas socias y trabajadoras asalariadas de la cooperativa regulado en la Ley. El derecho de suscripción preferente podrá consistir, entre otros, en la concesión de plazos preferentes de suscripción no inferiores a 24 horas, establecimiento de tramos diferenciados, criterios de prorrateo en el reparto, así como cualquier otro mecanismo que garantice la preferencia mencionada.

4.– Según lo previsto en el artículo 60.6 de la Ley, las aportaciones financieras subordinadas podrán ser reembolsables o adquiridas en cartera mediante las garantías que se regulan en el presente artículo.

5.– Las aportaciones financieras subordinadas que tengan la consideración de capital podrán ser reembolsadas anticipadamente a la liquidación de la cooperativa para su amortización con el acuerdo del órgano que aprobó su emisión o contratación salvo que dicho órgano hubiese delegado dicha función y con el derecho de las personas acreedoras a oponerse al reembolso.

El acuerdo de reembolso deberá publicarse en el Boletín Oficial del País Vasco y en dos diarios de gran circulación en el territorio histórico en que tenga el domicilio social la cooperativa haciendo mención expresa al derecho de oposición de las personas acreedoras.

El reembolso no podrá materializarse antes de que transcurra un mes desde el último de los anuncios previstos y si durante este plazo alguna persona acreedora de la cooperativa se opusiera por escrito al reembolso, no podrá llevarse a efecto si sus créditos no son enteramente satisfechos o si la cooperativa no aporta garantía suficiente. En tal caso, los acreedores no podrán oponerse al pago, aunque se trate de créditos no vencidos.

Se considerará que la cooperativa aporta garantía suficiente y las personas acreedoras no podrán oponerse al reembolso, no siendo necesario publicar el acuerdo de reembolso por los medios regulados en el presente artículo, en los siguientes casos:

a) Cuando se constituya una reserva bien con cargo a excedentes o bien con cargo a reservas voluntarias de libre disposición por un importe igual al percibido por las personas titulares en concepto de reembolso de las aportaciones. La indicada reserva será indisponible hasta transcurridos cinco años desde el reembolso de las aportaciones, salvo que se hayan satisfecho todas las deudas sociales contraídas con anterioridad, o las personas acreedoras no hayan ejercido su derecho de oposición con la publicación de los anuncios referidos en este párrafo.

b) Cuando las aportaciones a reembolsar se compensen con nuevas aportaciones financieras subordinadas del artículo 60.6 de la Ley.

c) Cuando el valor nominal de las aportaciones a reembolsar no exceda de la cuantía que resulte del 10 % de la suma del capital social más los fondos de reserva obligatorios de la cooperativa.

d) Cuando conforme a las condiciones de la emisión o contratación de las aportaciones, las personas titulares a los que se les hubiesen reembolsado las mismas resultaran responsables solidarios entre sí y con la cooperativa del pago de las deudas sociales hasta el límite de lo percibido por cada titular. La responsabilidad de los títulos no prescribirá hasta transcurridos cinco años desde la última publicación de los anuncios.

e) Cuando el activo de la sociedad, en el caso de que se amorticen estas aportaciones financieras subordinadas, sea superior en un 50 % a las deudas contraídas por la misma, aún en el caso de que estas no sean exigibles.

6.– Las aportaciones financieras subordinadas que tengan la consideración de capital social podrán ser adquiridas en cartera por la cooperativa con el acuerdo del órgano que aprobó su emisión o contratación, salvo que dicho órgano hubiese delegado dicha función, siempre y cuando se cumpla alguna de las siguientes condiciones:

a) Se establezca en el pasivo del balance una reserva indisponible equivalente a las aportaciones adquiridas que figuren en el activo con cargo a reservas disponibles o excedentes acumulados pendientes de distribución. Dicha reserva indisponible deberá mantenerse en tanto las aportaciones no sean amortizadas con los requisitos de reembolso establecidos en el número anterior, o sean transmitidos.

b) Las aportaciones adquiridas en cartera se compensen con nuevas aportaciones financieras subordinadas del artículo 60.6 de la Ley.

No obstante, no será necesaria la constitución de la reserva indisponible ni la compensación con nuevas aportaciones a capital en los siguientes supuestos:

a) Cuando las aportaciones se adquieran para su amortización. En este caso, no obstante, se aplicará la regulación del párrafo 4 anterior.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

b) Cuando las aportaciones se adquieren formando parte de un patrimonio adquirido a título universal.

c) Cuando las aportaciones se adquieran a título gratuito.

d) Cuando las aportaciones se adquieran como consecuencia de una adjudicación judicial para satisfacer un crédito de la cooperativa frente al titular de las aportaciones.

e) Cuando el valor nominal de las aportaciones adquiridas por la cooperativa y sus filiales no exceda de la cuantía que resulte de sumar el 10 % del capital social y los fondos de reserva obligatorios de la cooperativa.

f) Cuando el activo de la cooperativa, minorado en el importe de las aportaciones adquiridas en cartera por la cooperativa y sus filiales, sea superior en un 50 % a las deudas contraídas por la misma, aún en el caso de que estas no sean exigibles.

7.– Las personas socias cooperadoras responderán, en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de ellas con la cooperativa en los términos legales y estatutariamente establecidos, de las reducciones de recursos propios generadas, mientras mantengan su condición de personas socias, por el reembolso a sus titulares de aportaciones de capital, en la cuantía en que la garantía de las personas acreedoras no se haya cubierto mediante cualquiera de los procedimientos previstos al respecto en el artículo 60.6 de la Ley. En este caso, la responsabilidad se mantendrá en los términos previstos en el párrafo 4 salvo que anteriormente se recupere la cifra de recursos propios o se hubiese constituido una dotación que cubra los importes no garantizados.

Comentario — Principales novedades:

Sus siete apartados coinciden con la redacción de los siete apartados del art. 10 del anterior RLCE, con la correspondiente remisión de los artículos aplicables de la vigente LCE, además de incorporar en su redacción un lenguaje inclusivo.

Artículo 11. – ***Destino de las reservas disponibles.***

1.– Los fondos de reserva voluntarios generados pueden tener carácter irrepartible o repartible. En el segundo de los casos, los estatutos sociales o la asamblea general podrán establecer los criterios de individualización de los mismos.

2.– Las reservas disponibles repartibles podrán tener cualquiera de los siguientes destinos, que en su caso determine la asamblea general de la cooperativa:

a) Capitalización o monetarización a favor de las personas socias de forma proporcional a la actividad cooperativizada realizada por cada una de ellas, en el período en que se generaron o de forma proporcional a su actividad cooperativizada en el ejercicio económico en que se distribuya. Si las reservas disponibles se destinan a este fin, las personas trabajadoras asalariadas participarán en la cuantía prevista en los estatutos sociales de la cooperativa o según la previsión del artículo 103.5 de la Ley.

b) Retribución de las aportaciones al capital social, ya sean obligatorias o voluntarias.

c) Incremento o mejoramiento de los fondos obligatorios –Fondo de Reserva Obligatorio, Contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público– o reservas estatutarias o voluntarias irrepartibles.

d) Compensación parcial o total de pérdidas

e) Actualización de aportaciones.

f) Otros no previstos en los párrafos precedentes.

3.– Cualquiera de los destinos previstos en el párrafo anterior, tendrá en cuenta las limitaciones legales, estatutarias o las fijadas por la asamblea general, en sus acuerdos válidamente adoptados, referidos a dicha materia.

4.– Las reservas voluntarias irrepartibles o restringidas podrán tener cualquiera de los siguientes destinos, que en su caso determine la asamblea general de la cooperativa:

a) La compensación de pérdidas.

b) La posibilidad de afrontar las exigencias de amortización anticipada de financiación subordinada.

c) Cualesquiera otros destinos que decida la asamblea general en el marco de sus competencias.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al apartado 1 del art. 11 del anterior RLCE, con la incorporación en su redacción un lenguaje inclusivo.

Su aparatado 2, es idéntico al apartado 2 del art. 11 del anterior RLCE, con la correspondiente remisión de los artículos aplicables de la vigente LCE, sustituyendo el derogado FEPC por la contribución para la educación y promoción Cooperativa y otros fines de interés público, además de incorporar en su redacción un lenguaje inclusivo.

Su apartado 3, es idéntico al apartado 3 del art. 11 del anterior RLCE, con la incorporación en su redacción de un lenguaje inclusivo.

Su apartado 4, es nuevo y versa sobre los destinos que la Asamblea General, puede dar, a las reservas voluntarias irrepartibles o restringidas, de entre los siguientes:

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

a) La compensación de pérdidas.

b) La posibilidad de afrontar las exigencias de amortización anticipada de financiación subordinada.

c) Cualesquiera otros destinos que decida en el marco de sus competencias (la Asamblea General).

Artículo 12. – Imputación de pérdidas.

1.– En consonancia con lo regulado en el artículo 73.1.c) de la Ley, las personas socias cooperadoras asumirán, en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de ellos con la cooperativa en los términos legal y estatutariamente establecidos, las pérdidas generadas mientras mantengan su condición de personas socias y pendientes de compensación exceptuando las asignadas para su futura compensación con cargo a fondos de reserva de actualización ya existentes pero todavía no disponibles. En el caso de las personas socias no cooperadoras, se está a lo dispuesto en la Ley, los estatutos y los acuerdos válidamente adoptados por la cooperativa.

2.– La cuenta especial regulada en el artículo 73.3 de la Ley estará debe estar individualizada entre las personas socias en proporción a las operaciones, servicios o actividades realizadas por cada uno de ellas con la cooperativa, al objeto de que las pérdidas contenidas en dicha cuenta puedan ser descontadas de la aportación al capital de la persona socia en caso de baja o deban ser asumidas por la persona socia en el caso de que transcurra el plazo máximo de 5 años previsto en la Ley para su compensación.

Los estatutos, o en su caso la asamblea general, regularán el criterio de compensación de las pérdidas imputadas a esta cuenta especial cuando se obtengan resultados positivos en los ejercicios siguientes.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado1, es idéntico al apartado 1 del art. 12 de anterior RLCE, hasta su primer punto y seguido, con la correspondiente remisión de los artículos aplicables de la vigente LCE , además de la incorporación en su redacción un lenguaje inclusivo. Después del primer punto y seguido, del apartado 1, se adiciona, como novedad, la referencia para con las personas socias no cooperadoras, en el sentido de que en esta materia, se estará, a lo dispuesto en la Ley, los Estatutos y en, en su caso en los acuerdos válidamente adoptados por los órganos sociales en la Cooperativa.

Su apartado 2, es nuevo, hace referencia a que la cuenta especial regulada en el art. 73.3 de la LCE, tiene que estar individualizada entre las personas socias en proporción a las operaciones, servicios o activi-

dades realizadas por cada una de ellas con la Cooperativa, al objeto de que las pérdidas contenidas en dicha cuenta puedan ser descontadas de la aportación al capital de la persona socia en caso de baja o deban ser asumidas por la persona socia en el caso de que transcurra el plazo máximo de 5 años previsto en la Ley para su compensación.

Así mismo se precisa que los Estatutos, o en su caso la Asamblea General, deben regular el criterio de compensación de las pérdidas imputadas a esta cuenta especial cuando se obtengan resultados positivos en los ejercicios siguientes.

Debe tenerse muy claro que la utilización de estas cuentas individualizadas en los términos previstos en el presente RLCE conlleva que las personas socias están asumiendo las pérdidas por importes superiores al montante de sus aportaciones al capital social, lo que conlleva superar la responsabilidad limitada general de las personas socias en las Cooperativas, consagrado en el art. 59.2 de la LCE 11/2019, que solamente se puede excepcionar en los supuestos previstos en el apartado 4 del citado art. 59 de la LCE.

Por último, debemos resaltar que el presente RLCE ha suprimido la regulación anterior que posibilitaba, en el apartado 2 del derogado art. 12 del anterior RLCE, a las Cooperativas exigir, como un crédito, a las personas socias que causasen baja voluntaria u obligatoria, las pérdidas que tuviesen asumidas y no compensadas.

Artículo 13. – ***Participación de las personas trabajadoras asalariadas en los resultados.***

1.– Las cooperativas que en virtud de sus estatutos sociales o según la previsión del artículo 103.5 de la Ley reconozcan a sus personas trabajadoras asalariadas una participación en sus resultados, podrán tratar dicha asignación como un gasto contable previo a la propia distribución de los excedentes, dada la naturaleza salarial de dicha participación, aun cuando la asamblea general ordinaria no hubiese aprobado las cuentas anuales de dicho ejercicio ni la distribución de los excedentes.

2.– El importe reconocido a las personas asalariadas, en concepto de participación en los resultados de la cooperativa, se entenderá como un importe íntegro del que se deducirán las cotizaciones sociales, fiscales u otras derivadas para la cooperativa con sus personas trabajadoras asalariadas.

Comentario — Principales novedades:

Sus apartados 1 y 2, son idénticos a los apartados 1 y 2 del art. 13 de anterior RLCE, con la correspondiente remisión del artículo aplicable

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

de la vigente LCE , además de la incorporación en su redacción un lenguaje inclusivo.

Artículo 14. – *Contribución para la educación y promoción Cooperativa y otros fines de interés público.*

1.– Para el cumplimiento de los fines de la contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público se podrá colaborar con otras sociedades y entidades, pudiendo aportarse a las mismas total o parcialmente, su dotación, para que las destinen a cualquiera de los fines previstos legalmente para dicha contribución.

2.– En concreto, la contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público podrá destinarse a su finalidad a través de cooperativas de segundo o ulterior grado, entidades asociativas de cooperativas o entidades de otro tipo, siempre que se cumplan los siguientes requisitos:

a) Que la entrega esté condicionada al destino de las cantidades correspondientes por parte de la entidad colaboradora a finalidades incluidas entre los destinos legalmente previstos para la Contribución para la educación y promoción cooperativa y otros fines de interés público.

b) Que dichas finalidades pactadas sean coherentes con las finalidades estatutarias de la entidad colaboradora que canaliza los recursos.

3.– El informe de gestión o, en su caso, la memoria de la cooperativa recogerá las cantidades que con cargo a dicha contribución se hayan destinado a los fines de la misma, con indicación de la labor realizada y, en su caso, mención de las sociedades o entidades citadas en el párrafo 1 del presente artículo a las que se remitieron para el cumplimento de sus fines.

Comentario — Principales novedades:

Se sustituye la anterior denominación del Fondo de Educación y Promoción Cooperativa por la de contribución para la educación y promoción Cooperativa y otros fines de interés público.

Sus apartados 1 y 2, son idénticos a los apartados 1 y 2 del art. 14 del anterior RLCE, con el cambio de la denominación ya citada en el párrafo precedente.

Su apartado 3, es idéntico al apartado 4 del anterior RLCE, con el cambio de la denominación ya citada en el párrafo precedente.

Se ha suprimido el apartado 3 del anterior RLCE por la derogación de su contenido que tuvo lugar ya con la anterior LCE.

Artículo 15. – *Transformación de Cooperativas.*

El Consejo Superior de Cooperativas comprobará que la tramitación del proceso de transformación de la cooperativa en sociedad civil o mercantil se ha realizado conforme a las exigencias legales previstas en el artículo 89 de la Ley, y que especialmente, se ha adoptado la decisión previa memoria comunicada de las personas administradoras al propio Consejo y el acuerdo expreso ulterior y favorable de la asamblea general de la cooperativa en el que se garanticen las cantidades en su favor a las que hace referencia el artículo 89.4 de la Ley.

Comentario — Principales novedades:

Este artículo es nuevo con respecto al anterior RLCE, del art. 15 del anterior RLCE.

En él se realiza la correspondiente remisión, de los artículos aplicables de la vigente LCE, además de la incorporación, en su redacción, de un lenguaje inclusivo.

Asimismo, se determina que el Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi – Euskadiko Kooperatiben Goren Kontseilua (en adelante CSCE —EKGK) comprobará:

- Por una parte, que la tramitación, del proceso de transformación de la Cooperativa en sociedad civil o mercantil, se ha realizado conforme a las exigencias legales previstas en el art. 89 de la LCE.
- Por otra parte, que se haya adoptado la decisión, previa memoria comunicada de las personas administradoras al propio CSCE — EKGK.
- Que la Asamblea General haya adoptado el acuerdo, expreso ulterior y favorable, en el que se garanticen las cantidades en su favor, a las que hace referencia el art. 89.4 de la Ley.

Artículo 16. – *Anticipos laborales.*

1.– Los anticipos laborales de las personas socias trabajadoras y de trabajo, previstos en los artículos 69.2 y 103.6 de la Ley, incluyen tanto las percepciones abonadas con carácter periódico o esporádico como las percepciones devengadas al cierre del ejercicio económico en función de la evolución de la actividad, y abonadas ya sea en metálico o mediante la entrega de participaciones con carácter gratuito o por precio inferior al mercado dentro de la política retributiva general de la cooperativa siempre que la suma de dichos importes no supere las retribuciones normales en la zona para el sector de actividad correspondiente.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

2.– La actividad desarrollada como administradoras por las personas socias trabajadoras o de trabajo se considerará como actividad cooperativizada, de manera que la retribución que perciban de la cooperativa tiene la consideración de anticipo laboral según lo dispuesto en la Ley.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al contenido del art. 16 del anterior RLCE, con la correspondiente remisión de los artículos aplicables de la vigente LCE , además de la incorporación en su redacción un lenguaje inclusivo.

Su apartado 2, es nuevo. Determina que la actividad desarrollada como administradoras, por las personas socias trabajadoras o de trabajo, se considerará como actividad cooperativizada, de manera que la retribución que perciban, en su caso, por la Cooperativa, por la realización de sus funciones como administradoras, tendría la consideración de anticipo laboral.

Artículo 17. – ***Régimen económico en el proceso de liquidación.***

1.– Desde el momento en que la cooperativa adopte el acuerdo de disolución no se observarán las normas legales y estatutarias aplicables sobre la determinación y distribución de excedentes, ni tampoco las referentes a la imputación de pérdidas. Así mismo, de producirse plusvalías en el referido periodo no se distribuirán entre las personas socias ni se destinarán a los fondos obligatorios ya que las mismas tendrán la consideración de sobrante del haber líquido de la cooperativa y tendrán el destino al que hace referencia la letra d) del punto 2 del artículo 98 de la Ley.

2.– Durante el periodo liquidatario la cooperativa no estará obligada a la formulación de las cuentas anuales. En caso de que la liquidación se prolongase por un plazo superior al previsto para la aprobación de las cuentas anuales, las personas liquidadoras presentarán en la asamblea general, dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio, las cuentas anuales de la sociedad y un informe sobre el estado de la liquidación.

3.– En todo caso, la cooperativa podrá acordar la disolución y liquidación de la cooperativa de forma simultánea en la misma asamblea general, siempre que no existan deudas o créditos pendientes.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al contenido del art. 17 del anterior RLCE, con la correspondiente remisión del artículo aplicable de la vigente LCE , además de la incorporación en su redacción un lenguaje inclusivo.

Su apartado 2, es nuevo. En él se concreta que durante el periodo liquidatario la Cooperativa no estará obligada al depósito de cuentas anuales.

Así mismo se precisa que sí la liquidación se prolongase por un plazo superior al previsto para la aprobación de las cuentas anuales, las personas liquidadoras tendrán que presentar en la Asamblea General, dentro de los seis primeros meses de cada ejercicio, las cuentas anuales de la sociedad y un informe sobre el estado de a liquidación.

Su apartado 3, es nuevo. En él se reconoce que se podrá acordar la disolución y liquidación de la Cooperativa de forma simultánea en la misma Asamblea General, siempre que no existan deudas o créditos pendientes.

Artículo 18. – *Voto proporcional por clases o modalidades de personas socias diferenciadas.*

Los estatutos sociales podrán atribuir un voto proporcional a cada una de las clases y modalidades de personas socias que puedan existir en la cooperativa. Asimismo, en los estatutos sociales, podrá atribuirse a cada una de las clases de personas socias un determinado porcentaje en la distribución de excedentes que, en todo caso, será proporcional a su participación en la actividad cooperativizada.

Comentario — Principales novedades:

Su redacción es idéntica art. 18 del RLCE, si bien en su redacción se ha utilizado un lenguaje inclusivo.

Artículo 19.— *Desarrollo de la asamblea general.*

1.– La asamblea general podrá celebrarse total o parcialmente de forma telemática.

En el caso de que haya personas socias que deseen participar en la asamblea de forma presencial, lo deberán comunicar en el plazo de 5 días a partir de la publicación de la convocatoria o en el plazo que determinen los estatutos.

2.– Cabe la posibilidad de que las juntas preparatorias a las que se refiere el artículo 40 de la Ley al regular las asambleas de delegados y delegadas, se celebren, total o parcialmente, de manera telemática o por cualquier otro sistema similar que la tecnología permita.

3.– La asamblea General y el consejo rector pueden autorizar la asistencia a la asamblea, sin derecho a voto, de cualquier persona cuya presencia sea de interés para el buen funcionamiento de la cooperativa.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

4.– Los acuerdos adoptados por la asamblea son ejecutivos desde la fecha que determine la asamblea o, si no lo ha determinado, a partir de la fecha en que se celebró la asamblea, salvo que por Ley se exija otra cosa. Sin embargo, los acuerdos cuya inscripción tenga efectos constitutivos, tienen eficacia jurídica a partir de su inscripción en el Registro de Cooperativas.

Comentario — Principales novedades:

La redacción de este artículo es nueva y su finalidad es la regulación de las Asambleas Generales telemáticas.

En su apartado 1, se determina que la Asamblea General podrá celebrarse total o parcialmente de forma telemática, lo cual ya estaba previsto en el párrafo segundo del art. 36 de la LCE.

Lo que, si hace el RLCE en este apartado 1, es precisar que cuando haya personas socias que deseen participar de forma presencial, en la asamblea general que estaba convocada como telemática, lo debe hacer con una antelación de 5 días, a partir de la publicación de la convocatoria o en el plazo que determinen los Estatutos.

Así pues, la Cooperativa, en opinión de este autor, deberá tener en cuenta dicha previsión y deberá dejar constancia de ello de forma expresa en la convocatoria de la Asamblea General a celebrar en formato telemático,

En su apartado 2, se expone la posibilidad de que las juntas preparatorias a las que se refiere el art. 40 de la LCE, al regular las Asambleas de Delegados y Delegadas, se celebren, total o parcialmente, de manera telemática o por cualquier otro sistema similar que la tecnología permita.

En su apartado 3, se concreta que tanto la Asamblea General como el Consejo Rector pueden autorizar la asistencia a la Asamblea General, sin derecho a voto, de cualquier persona cuya presencia sea de interés para el buen funcionamiento de la Cooperativa, desarrollando la previsión del apartado 10 del art. 36 de la LCE.

En su apartado 4, se delimita lo siguiente;

a) Que los acuerdos adoptados por la Asamblea General son ejecutivos desde la fecha que determine la Asamblea o, si no lo ha determinado, a partir de la fecha en que se celebró la Asamblea, salvo que por Ley se exija otra cosa. Por ello, en opinión de este autor, la Cooperativa deberá tener en cuenta la previsión del apartado 5 del art. 39 de la LCE, que determina de forma imperativa «*que los acuerdos producirán efectos a ellos inherentes desde el momento en que hayan sido adoptados*».

b) La aprobación del acta es condición resolutoria de la efectividad de estos actos.

c) Lo dispuesto en el apartado b) no se aplica en el caso de que los acuerdos adoptados por la Asamblea General tengan efectos constitutivos, en cuyo caso, dichos acuerdos solamente tendrán eficacia jurídica a partir de su inscripción en el Registro de Cooperativas de Euskadi.

CAPITULO II
CLASES DE COOPERATIVAS

Artículo 20.— *Periodo de prueba en cooperativas de trabajo asociado.*

No se podrá establecer el periodo de prueba regulado en el artículo 104 de la Ley como requisito para la admisión societaria si en la relación laboral anterior se estableció y se superó un periodo de prueba, salvo en el caso de que la nueva persona socia vaya a ocupar un puesto distinto o a desempeñar diferentes funciones a las que venía desempeñando con anterioridad, o el periodo de prueba se refiera a la evaluación de los aspectos relativos a la relación exclusivamente societaria y no el desempeño en el puesto.

Comentario — Principales novedades:

La redacción de este artículo es nueva.

Se determina que no se podrá establecer, el periodo de prueba regulado en el art. 104 de LCE, como requisito para la admisión societaria si en la relación laboral anterior se estableció y se superó un periodo de prueba.

Lo anteriormente expuesto se excepciona en los siguientes supuestos:

a) en el caso de que, la nueva persona socia, vaya a ocupar un puesto distinto o a desempeñar diferentes funciones a las que venía desempeñando con anterioridad.

b) cuando el periodo de prueba se refiera a la evaluación de los aspectos relativos a la relación exclusivamente societaria y no el desempeño en el puesto.

Artículo 21. – *Centro de trabajo subordinado o accesorio.*

A los efectos previstos en el artículo 103.4 de la Ley, se considerará centro de trabajo subordinado o accesorio aquel en el que se desarrollen actividades auxiliares tales como almacenamiento o aprovisio-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

namiento, logística, asistencia técnica, comercial y las de ejecución de proyectos elaborados en la cooperativa.

Comentario — Principales novedades:

Su redacción es idéntica al art. 22 del anterior RLCE, salvo el lenguaje inclusivo incorporado en su redacción.

Artículo 22.— *De los expedientes sancionadores.*

Los expedientes sancionadores referidos a personas socias trabajadoras se incoarán y tramitarán con arreglo al régimen sancionador sociolaboral o, en su caso, al societario, en función de cuál de ambos contenga la normativa aplicar en atención a la naturaleza de la infracción.

Comentario — Principales novedades:

Su contenido es nuevo y de sentido común. Pues ciertamente, los expedientes sancionadores que se pueden incoar en una Cooperativa, solamente pueden ser de dos clases:

a) Expedientes sancionadores sociales
b) Expedientes sancionadores sociolaborales

Ambo expedientes están basados en la regulación prevista al efecto en la Ley, los Estatutos Sociales, Reglamento de Régimen Interior, acuerdo de Asamblea General o en la propia remisión a la normativa laboral, sobre todo en lo referido a los expedientes sancionadores sociolaborales cuando en los Estatutos Sociales, en dicha materia, se remita a la normativa laboral ordinaria aplicable a los trabajadores por cuenta ajena, todo ello en base al derecho a la autorregulación que en dicha materia que tienen las Cooperativas, o cuando en la Cooperativa no se hace uso de dicha autorregulación y el procedimiento sancionador por actuaciones relacionadas con la prestación del trabajo, se aplicarán por analogía las disposiciones de la legislación laboral, tal como se determina en el art. 107.3 de la LCE.

Por último, el citado artículo determina que nunca se pueden acumular ambos procedimientos. Con lo que estamos totalmente de acuerdo.

Artículo 23.— *Cuestiones contenciosas en las Cooperativas de trabajo asociado.*

La competencia jurisdiccional a la que se refiere el artículo 107 de la Ley se entenderá sin perjuicio de que la cooperativa disponga de

cláusula de sometimiento al arbitraje del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi de conformidad con el artículo 165.2.f) de la Ley.

Comentario — Principales novedades:

Su redacción es nueva.

Determina que la competencia jurisdiccional a la que se refiere el art. 107 de la Ley se entenderá sin perjuicio de que la Cooperativa disponga de cláusula de sometimiento al arbitraje del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi de conformidad con el art. 165.1.f) de la Ley.

Su redacción debe tener en cuenta, no solo lo dispuesto en el art. 107 de la LCE. sino también las previsiones de la Ley Orgánica 6/1985, de 1 de julio, del Poder Judicial, así como de la Ley 36/2011, de 10 de octubre, reguladora de la jurisdicción social y de la jurisprudencia vigente en dicha materia.

Por todo lo expuesto se recomienda que en la cláusula compromisoria se determinen las materias concretas, que sean de libre disposición entre las partes, que se desea que se pueda conocer por la vía del arbitraje cooperativo.

En el RLCE nada se determina con respecto a las cuestiones contenciosas en las otras clases de Cooperativas que no sean de trabajo asociado.

Artículo 24.— *Plataformas Cooperativas.*

1.– Las cooperativas de trabajo asociado podrán constituirse como plataformas cooperativas ofertando la venta de productos o la prestación de servicios a terceros a través de un algoritmo. La titularidad o control efectivo de este algoritmo deberá recaer en la cooperativa para la organización y funcionamiento de la actividad empresarial.

2.– El algoritmo que utilice la plataforma digital cooperativa para articular su actividad deberá ser elaborado atendiendo a los principios cooperativos que hagan posible que la organización y gestión de la plataforma digital cooperativa se realice de forma democrática y transparente.

Comentario — Principales novedades:

Es un artículo nuevo.

En su apartado 1, se determina que las Cooperativas de trabajo asociado podrán constituirse como plataformas Cooperativas ofertando la venta de productos o la prestación de servicios a terceros a través de un algoritmo.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

Se determina que en todo caso la titularidad o control efectivo de este algoritmo deberá recaer en la Cooperativa para la organización y funcionamiento de la actividad empresarial.

En su aparatado 2, se concreta que el algoritmo que utilice la plataforma digital Cooperativa, para articular su actividad, deberá ser elaborado atendiendo a los principios cooperativos que, hagan posible que la organización y gestión de la plataforma digital Cooperativa, se realice de forma democrática y transparente.

Artículo 25.— *Cooperativas de viviendas.*

1.– El proyecto promovido que deberá contener la escritura de constitución podrá serlo el proyecto básico o de ejecución de la promoción debidamente suscrito por técnico competente, o manifestación del notario/a autorizante acerca del emplazamiento y contenido de la citada promoción o detalle del número de viviendas y/o locales proyectados.

2.– La obligatoriedad de contar con letrado o letrada asesora en estas cooperativas, de conformidad con el artículo 121 de la ley, subsistirá hasta la aprobación por la asamblea general del balance final y el proyecto de distribución del haber social.

3.– En las promociones de viviendas de promoción pública, los contratos a los que se refiere el artículo 121 de la Ley podrán estar sometidos a las condiciones que se determinen a través de la normativa que regule estas promociones, incluidos todos aquellos que deba dictaminar el letrado o letrada asesora.

4.– Las cooperativas de viviendas que promuevan actuaciones concertadas impulsadas por la Comunidad Autónoma del País Vasco, así como las conveniadas con una o varias administraciones o entidades públicas, serán consideradas de utilidad pública.

Comentario — Principales novedades:

Es un artículo nuevo.

Su apartado 1, viene a precisar que, el proyecto promovido que deberá contener la escritura de constitución, podrá serlo:

a) el proyecto básico o de ejecución de la promoción debidamente suscrito por técnico competente, o

b) la manifestación del Notario/a autorizante acerca del emplazamiento y contenido de la citada promoción o detalle del número de viviendas y/o locales proyectados.

En todo caso, en nuestra opinión se debe tener en cuenta la previsión del art. 119.1 de la LCE, que exige que en la escritura de constitución se debe aportar el proyecto promovido.

En su apartado 2, se recoge la obligatoriedad de contar con letrado o letrada asesora en estas Cooperativas, de conformidad con el art. 121 de la LCE, subsistirá hasta la aprobación por la Asamblea General del balance final y el proyecto de distribución del haber social.

En su apartado 3, se determina que, en el caso de las promociones de viviendas de promoción pública, los contratos a los que se refiere el art. 121 de la Ley podrán estar sometidos a las condiciones que se determinen a través de la normativa que regule estas promociones, incluidos todos aquellos que deba dictaminar el letrado o letrada asesora.

En su apartado 4, se precisa cuando serán consideradas de utilidad pública las Cooperativas de viviendas: aquellas que promuevan actuaciones concertadas impulsadas por la Comunidad Autónoma del País Vasco, así como las conveniadas con una o varias administraciones o entidades públicas.

Artículo 26.— *Cooperativas de fomento empresarial.*

1.– Las cooperativas de fomento empresarial tienen como finalidad la creación y crecimiento de actividades económicas y sociales desarrolladas por nuevas personas emprendedoras.

2.– En estas entidades pueden coexistir dos tipos de personas socias cooperadoras:

a) Las personas socias promotoras, que serán aquellas personas jurídicas en cuyo objeto social se encuentre, entre otros, la promoción de empresas cooperativas y el cooperativismo, y que promuevan la creación de la cooperativa y facilitadoras de las prestaciones de orientación, formación, tutoría y demás actividades que se ofrezcan a las personas emprendedoras.

Podrán tener la condición de persona socia promotora las personas jurídicas, públicas o privadas, con las salvedades establecidas en el Título II de la Ley.

b) Las personas socias usuarias serán aquellas personas físicas que resultan beneficiarias de las prestaciones.

En todo caso, la cooperativa de fomento empresarial podrá contar con cualesquiera otras clases o modalidades de personas socias contempladas en la Ley.

3.– Cuando en la cooperativa de fomento empresarial coexistan personas socias promotoras y personas socias usuarias, les será de aplicación lo regulado en el presente reglamento sobre las cooperativas integrales.

4.– Las personas socias usuarias adquirirán de forma prioritaria la condición de personas socias de trabajo sin perjuicio de la dura-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

ción temporal que necesariamente tenga la promoción de la empresa cooperativa que se trate de crear.

No obstante, podrán ser contratadas como trabajadoras por cuenta ajena de acuerdo con lo establecido en la legislación laboral vigente.

Comentario — Principales novedades:

Es un artículo nuevo. Es necesario, habida cuenta la inacabada regulación de dicha clase de Cooperativa, en el art. 135 de la LCE.

En su apartado 1, se delimita como, finalidad, de esta clase de Cooperativas, la creación y crecimiento de actividades económicas y sociales desarrolladas por nuevos emprendedores o emprendedoras, tal como por otra parte ya se determina en el apartado 1 del art. 135 de la LCE.

En su apartado 2, se determina que en esta clase de Cooperativas pueden coexistir dos tipos de personas socias cooperadoras:

a) Las personas socias promotoras: que tiene que ser personas jurídicas, públicas o privadas (con las salvedades establecidas en el Título II de la LCE). en cuyo objeto social se encuentre, entre otros, la promoción de empresas Cooperativas y el cooperativismo, y que promuevan la creación de la Cooperativa y facilitadoras de las prestaciones de orientación, formación, tutoría y demás actividades que se ofrezcan a las personas emprendedoras.

b) Las personas socias usuarias serán aquellas personas físicas que resultan beneficiarias de las prestaciones.

Asimismo, podrá contar con cualesquiera otras clases o modalidades de personas socias contempladas en la LCE.

En su apartado 3, se determina que cuando en estas Cooperativas coexistan personas socias promotoras y personas socias usuarias, les será de aplicación lo regulado en el RLCE sobre las Cooperativas integrales.

En su apartado 4, se concreta que las personas socias usuarias adquirirán, de forma prioritaria, la condición de personas socias de trabajo, sin perjuicio de la duración temporal que necesariamente tenga la promoción de la empresa Cooperativa que se trate de crear.

Aun cuando se posibilita que puedan, las personas socias usuarias, ser contratadas como trabajadoras por cuenta ajena, de acuerdo con lo establecido en la legislación laboral vigente.

Artículo 27. – *Cooperativas Mixtas.*

1.– Los estatutos podrán establecer que en la distribución de los excedentes previstos en el artículo 155.4 de la Ley a las personas socias cooperadoras se incluya la retribución del capital de estas personas socias cooperadoras además de la participación en retornos.

2.– Los derechos y obligaciones que correspondan a las distintas modalidades de personas socias cooperadoras se calcularán sobre el porcentaje que en total corresponda a las personas socias cooperadoras excluyendo a los titulares de partes sociales con voto.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al apartado 2, del art. 23 del anterior RLCE, salvo el lenguaje inclusivo incorporado en su redacción.

Su apartado 2, es idéntico al apartado 3, del art. 23 del anterior RLCE, salvo el lenguaje inclusivo incorporado en su redacción.

El apartado 1 del anterior RLCE, que no se recoge en el vigente RLCE, se incorporó en el apartado 2 del art. 155 de la LCE.

Artículo 28. – *Cooperativas integrales.*

1.– Se considerarán cooperativas integrales aquellas que cumplan las finalidades propias de diferentes clases de cooperativas de una misma sociedad y en las que cada clase de personas socias disponga, como mínimo, del diez por ciento de los votos en la asamblea general.

2.– Cada clase o modalidad de personas socias de las cooperativas integrales podrá configurarse como sección, sin perjuicio de que, cumpliendo con los requisitos estatutarios previstos a los efectos, una misma persona pudiera ostentar una doble condición societaria.

3.– En los órganos sociales de las cooperativas integrales deberá haber siempre representación de las diferentes clases o modalidades de personas socias integradas en la cooperativa. Los estatutos podrán reservar el cargo de presidente/a o vicepresidente/a a una determinada clase o modalidad de personas socias.

4.– Se considerarán también cooperativas integrales las cooperativas de trabajo asociado en las que se atribuya un derecho de voto máximo del cuarenta y nueve por ciento a personas socias usuarias.

Comentario — Principales novedades:

Su apartado 1, es idéntico al apartado 2, del art. 24 del anterior RLCE, salvo el lenguaje inclusivo incorporado en su redacción.

Su apartado 2, es idéntico, en su primera parte, al apartado 2, del art. 24 del anterior RLCE, salvo el lenguaje inclusivo incorporado en su redacción. Se adiciona, la siguiente expresión: «*sin perjuicio de que, cumpliendo con los requisitos estatutarios previstos a los efectos, una misma persona pudiera ostentar una doble condición societaria.*»

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

Su apartado 3, es idéntico al apartado 3, del art. 24 del anterior RLCE, salvo el lenguaje inclusivo incorporado en su redacción.

Su apartado 4, es idéntico al apartado 4, del art. 24 del anterior RLCE, salvo el lenguaje inclusivo incorporado en su redacción.

III. **Conclusiones**

A continuación, se procede a traer a colación las siete conclusiones que este autor extrae del presente comentario jurídico al RLCE:

PRIMERA.— La concerniente a la continuidad y seguridad jurídica.

El vigente RLCE mantiene una línea de continuidad con el Decreto 58/2005. Una gran parte de su articulado reproduce íntegramente o con ligeras adaptaciones la normativa anterior, lo cual es coherente con el hecho de que la vigente LCE 11/2019 hereda el espíritu de la anterior Ley Cooperativa (LCE 4/1993), considerada por este autor como una de las mejor elaboradas técnicamente, tanto en el ámbito nacional como internacional.

SEGUNDA.— La concerniente a la modernización y lenguaje inclusivo.

Se observa un esfuerzo sistemático por actualizar la terminología, sustituyendo conceptos derogados (como el FEPC por la nueva contribución para la educación y promoción cooperativa) e integrando de forma transversal el lenguaje de género e inclusivo en la redacción de casi todos los artículos.

TERCERA.— La concerniente a la adaptación a la era digital.

Una de las novedades más relevantes es la regulación detallada de las Asambleas Generales telemáticas, permitiendo sesiones totales o parciales por medios electrónicos. Asimismo, se destaca la creación de la figura de las plataformas cooperativas, regulando el uso de algoritmos bajo principios de control democrático y transparencia.

CUARTA.— La concerniente a las nuevas figuras de personas socias y relaciones laborales.

El RLCE introduce y desarrolla la figura de la persona socia en excedencia. Sin embargo, existe una advertencia doctrinal importante: su regulación de derechos y obligaciones debería ser abordada por la vía estrictamente estatutaria y no mediante reglamento de régimen interno. También se clarifica la conexión con la legislación laboral en los periodos de prueba y la recuperación de la condición de trabajador por cuenta ajena.

QUINTA.— La concerniente a riesgos en la imputación de pérdidas.

Se debe prestar especial atención al art. 12 del RLCE, que regula las cuentas individuales para la imputación de pérdidas. El autor advierte

que este mecanismo podría llevar a las personas socias a asumir pérdidas superiores a su aportación al capital, lo cual podría colisionar con el principio general de responsabilidad limitada.

SEXTA.— La concerniente a la simplificación y eficacia administrativa.

Se introducen mejoras procedimentales, como la posibilidad de realizar la disolución y liquidación simultánea de la cooperativa si no existen deudas pendientes, aun cuando ya se venían re , o la eliminación del trámite de audiencia previa en ciertos supuestos de baja obligatoria (fallecimiento, incapacidad o solicitud del propio socio) para agilizar la gestión.

SÉPTIMA.— La concerniente al desarrollo de clases específicas.

El RLCE completa la regulación de figuras que quedaron inacabadas en la Ley, como las Cooperativas de Fomento Empresarial , y refuerza las garantías en las Cooperativas de Viviendas mediante la obligatoriedad del letrado asesor hasta la liquidación final.

IV. **Bibliografía**

BADIOLA LÓPEZ , Jaione, y ARRIETA IDIAKEZ, Francisco Javier., 2021. «De las personas socias» En: *Glosa a la Ley de Cooperativas de Euskadi* (coord..: Merino Hernández, S.*).* Vitoria-Gasteiz Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, pp. 57-110.

V. **Legislación**

LEY 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi. *Boletín Oficial del País Vasco* (BOPV) núm. 135, 19 de julio de 1993.

LEY 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi . *Boletín Oficial del País Vasco* (BOPV) núm. 247, 30 de diciembre de 2019.

DECRETO 58/2005, de 29 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi. *Boletín Oficial del País Vasco* (BOPV) núm.73 , de 19 de abril de 2005.

DECRETO 227/2025, de 25 de noviembre, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi. *Boletín Oficial del País Vasco* (BOPV) núm. 240, de 12 de diciembre de 2025.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 353-386
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3462 • https://www.baidc.deusto.es

The potential of the social economy and taxation to address challenges facing the maritime and fisheries sector in the Basque Country

(El potencial de la economía social y la fiscalidad para abordar los retos del sector marítimo y pesquero en el País Vasco)

Edriga Aranburu Agirre[1]
University of Deusto (Spain)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525

Submission date: 21.05.2026
Approval date: 10.08.2026
E-published: november 2026

Summary: I. Introduction. II. The social economy and the maritime and fisheries sector. III. The current social dimension of the maritime and fisheries sector in the Basque Country. IV. Taxation as a driver of social change in the maritime and fisheries sector in the Basque Country. V. The regulatory and fiscal framework of the Basque maritime and fisheries sector within the scope of the social economy. VI. Opportunities and challenges of the social economy in the maritime and fisheries sector in the Basque Country. VII. Conclusions. VIII. References.

Sumario: I. Introducción. II. La economía social y el sector marítimo-pesquero. III. La dimensión social actual del sector marítimo-pesquero en el País Vasco. IV. La fiscalidad como motor de cambio social en el sector marítimo-pesquero en el País Vasco. V. El marco normativo y fiscal del sector marítimo-pesquero vasco en el ámbito de la economía social. VI. Oportunidades y desafíos de la economía social en el sector marítimo-pesquero en el País Vasco. VII. Conclusiones. VIII. Referencias.

Abstract: This article analyses the roles of the social economy and taxation as drivers of a just ecological transition in the maritime and fisheries sector in the Basque Country. The paper examines the current state of the sector and its regulatory framework, from international guidelines to the powers granted by special legal provisions (*norma/decreto foral*) under the Basque Economic Agreement, paying particular attention to the social dimension. Finally, it identifies challenges and opportunities for fully integrating the social economy into the economic, social and environmental development of the territory, thus contributing to a sustainable ecological transition.

Keywords: Social economy; Fisheries; Taxation; Challenges; Basque Country.

[1] PhD in Law and Lecturer of Tax Law in University of Deusto. Email: earanburu@deusto.es

Resumen: Este trabajo analiza el papel de la economía social y la fiscalidad como motores de una transición ecológica justa en el sector marítimo-pesquero del País Vasco. Se examinan la situación actual del sector y el marco normativo que lo regula, desde directrices internacionales hasta las competencias forales del Concierto Económico vasco, con especial atención a su dimensión social. Finalmente, se identifican oportunidades y retos para integrar plenamente la economía social en el desarrollo económico, social y medioambiental del territorio, contribuyendo así a una transición ecológica sostenible.

Palabras clave: Economía social; Pesca; Fiscalidad; Retos; País Vasco.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

I. **Introduction**

The current context of climate emergency and eco-social crisis has rendered the need for new development models increasingly apparent. These models must be not only economically viable but also environmentally sustainable, socially and fiscally just, and territorially balanced. This kind of paradigm demands a profound transformation of productive systems, particularly in sectors strongly bound to ecosystems. The maritime and fisheries sector is one such case, and occupies a prominent place in the economic, social, and cultural fabric of the Basque Country.

The Basque Country presents particularly favourable conditions for the social economy to play a leading role in this development. The Basque Autonomous Community has a strong cooperative tradition and a well-established social economy ecosystem that has demonstrated its capacity for adaptation, innovation and resilience. This ecosystem includes a significant number of fishers' guilds and other cooperative-based organisations that have contributed to the sustainable management of marine resources, promoting responsible fishing practices, the diversification of economic activities and the strengthening of the coastal socioeconomic fabric.

In light of the above, this paper aims to better understand the role of the social economy in this process of structural change and seeks to showcase the role of the maritime and fisheries industry with a focus on the 2030 horizon[2].

This article analyses the current situation of the Basque maritime and fisheries sector and looks at the opportunities that the social economy offers for developing a just ecological transition in social and tax terms. It also considers the regulatory framework governing the social economy as it applies to the maritime and fisheries sector, including its fiscal dimension. Attention will be directed towards identifying the sector's strengths and challenges in implementing the necessary measures, both from the perspective of the values and principles inherent to social economy entities and considering the opportunities provided by public-private collaboration instruments.

[2] See https://unsse.org/wp-content/uploads/2022/09/Avanzar-en-la-Agenda-2030-a-traves-de-la-Economia-Social-y-Solidaria-UNTFSSE-2022.pdf (last accessed 25 January 2026).

II. **The social economy and the maritime and fisheries sector**

The fisheries sector plays an essential role as a driver of coastal development and makes a significant contribution to employment, wealth creation and social cohesion. It is also central to ensuring the availability of food supplies, as it provides essential products in the food chain and reinforces food security. The world would not be the same without fisheries; therefore, it is a sector that must be safeguarded and protected. Beyond its economic and food dimensions, the industry also has a strong cultural and environmental significance. In many coastal regions, fishing forms part of collective identity, including the transmission of knowledge, traditions and ways of life across generations. This cultural heritage strengthens territorial rootedness and helps sustain communities that might otherwise face depopulation.

This is a particularly heterogeneous and complex sector, in which multiple actors and production models coexist. These range from small-scale artisanal fishing, closely linked to the local social fabric, to large fishing companies with a more industrialised structure. This diversity means that the configuration of the industry varies significantly depending on factors such as the region, the type of fishing, the level of use of technology and the economic structure of the country or territory in which the activity is located.

In this heterogeneous and complex environment, the maritime fishing sector is not immune to the dynamics of an economic system primarily oriented towards maximising profits. The dominant capitalist logic has tended to favour increasingly concentrated, intensive offshore productive models, in which short-term economic returns take precedence over environmental sustainability, employment quality and the social cohesion of coastal communities. It would be different if monetary creation, instead of fuelling the financial bubble, were mobilised to finance a real social and ecological recovery (Piketty, 2024, 66).

The social economy represents an essential response to this situation, since it promotes cooperative and solidarity-based management models that strengthen community participation, distribute economic benefits more equitably, and contribute to the environmental sustainability of the fisheries sector. Current public policies reflect a growing orientation towards more inclusive and sustainable approaches, progressively incorporating social, territorial and environmental criteria into the design of sectoral development strategies and into economic, regulatory and governance support instruments. As a matter of example, the Ministry of Labour and Social Economy in Spain defines public policies as 'a set of actions aimed at satisfying the general interest or ad-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

dressing a public problem or need, which may take the form of rules, strategies, plans, programmes, measures or other similar steps.' Both the Ministry and the various regional administrations, within the scope of their respective powers, have promoted policies aimed at supporting, consolidating and strengthening the Spanish social economy[3].

The social economy is defined as an economic model that places people and the collective interest at the centre of its activity, prioritising cooperation, solidarity and sustainability over individual profit; it positions itself as a resilient and transformative solution to address existing inequalities. Cooperation has been described as a process by which parties with different perspectives on a problem can constructively use those differences to find solutions that transcend their limited individual visions of what is possible. It is further defined as the connection or sharing of information, resources, activities and capabilities between organisations, groups or individuals from two or more sectors, in order to achieve a joint result that would not be possible for the organisations individually in a single sector (Vela-Micolaud, 2024).

Our welfare state places people and the collective interest at the centre of its activity, prioritising cooperation, solidarity and sustainability over individual profit, although it does not always achieve its objectives. Today it must face new social challenges and risks, as well as globalisation. For Taylor-Gooby, there are four new social challenges to be confronted: women's participation in the labour market, the increase in the number of elderly people, precarious employment and the privatisation of public services (Taylor-Gooby, 2004).

The social economy in the maritime and fisheries sector is not a marginal subsector.[4] It represents the historical and natural form of organisation of coastal communities, as it prioritises people and social goals over capital. Whereas industrial fishing is driven by extraction and financial return, the social economy in the fisheries industry is driven by resource management and community sustenance[5].

---

[3] https://www.mites.gob.es/EconomiaSocial/es/sobre-economia-social/es-espana/index.html (last accessed 30 January 2026).

[4] In 2019, the Foundation for Fishing and Shell-fishing (*Fundación para la Pesca y el Marisqueo*, known as *FUNDAMAR*)) launched the first Observatory of the Social Economy in the Fishing Sector, in collaboration with Rede Eusumo and the Xunta de Galicia (https://www.fundamar.org/observatorio/) (last accessed on 25 January 2026).

[5] The Voluntary Guidelines for Securing Sustainable Small-Scale Fisheries in the Context of Food Security and Poverty Eradication (hereinafter the SSF Guidelines) is the first internationally agreed instrument dedicated entirely to the small-scale fisheries sector. This sector is of considerable importance yet has frequently been overlooked. Small-scale fisheries tend to be deeply embedded in local communities, traditions and

In Spain, the Spanish Social Economy Strategy 2023-2027 *(Estrategia Española de Economía Social 2023-2027)*[6] recognises social economy organisations as key players in this structural transformation. These organisations include cooperatives, workers' owned firms (*sociedades laborales*), mutual societies, foundations, associations and other forms of collective enterprise (including fishers' guilds known in Spanish as *cofradías*). They are recognised not only for their capacity to generate stable, territorially rooted employment, but also for their potential to lead new models of production, distribution and consumption grounded in sustainability, inclusion and co-responsibility. This strategy places particular emphasis on sectors such as agriculture and maritime and fisheries, given their dual significance. On the one hand, these activities are directly linked to the use of natural resources and are therefore highly sensitive to environmental impacts. On the other hand, they are fundamental to the social and economic cohesion of rural and coastal areas, which require solutions tailored to their specific contexts and needs.

Social economy organisations are distinguished by their capacity to generate positive social impact on the territories where they operate. They are recognised as playing a significant role in strengthening social cohesion, creating employment and stimulating economic growth, always operating based on respect for the planet's ecological limits (Bono, 2002; Chaves and Monzón, 2012).

These organisations serve as levers of sustainable social development, principally by virtue of the principles and values that characterise them, as set out in the Charter of Principles of the Social Economy adopted in 2002 by the European Standing Conference of Cooperatives, Mutual Societies, Associations and Foundations (Guzmán *et al.*, 2020).

Various studies (Utting, 2015; Coraggio, 2011) have pointed out that social economy organisations tend to operate under principles of sustainability, cooperation and local roots, which makes them suitable

---

values. Many small-scale fishers are self-employed and generally supply fish for direct consumption within their households or communities. Women are key actors in the sector, particularly in post-harvest and processing activities. It is estimated that approximately 90 per cent of all people who depend directly on capture fisheries work in the small-scale fisheries sector. As such, artisanal fishing functions as an economic and social driver, providing food and nutritional security, employment and broader multiplier effects for local economies, whilst supporting the livelihoods of coastal communities. At https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/33837264-fd46-49fa-afce-a370050691a2/content (last accessed 24 January 2026).

[6] *BOE, núm. 130, de 1 de junio de 2023* (Spanish Official Gazette No. 130 of 1 June 2023).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

actors to implement ecological practices from a distributive justice perspective. The relationship between the social economy and ecological transition is thus grounded in a framework that prioritises solidarity, resilience and economic democracy.

In this context, the declaration of 2025 as the International Year of Cooperatives by the International Cooperative Alliance, under the theme 'Cooperatives Build a Better World', has provided a valuable opportunity to showcase the genuine and transformative role of the maritime and fisheries sector in advancing the Sustainable Development Goals[7] and promoting an ecologically just transition.

For the Basque Country, this milestone may serve as a catalyst for consolidating and boosting its social economy model as an effective pathway to sustainable territorial development, particularly in the agricultural and maritime and fisheries sectors. The maritime and fisheries industry in the Basque Country has become strongly aligned with the principles of the social economy, shaping an economic ecosystem grounded in solidarity, sustainability and participatory democracy. This is reflected in the active presence of fishers' guilds (Arrieta *et al.*, 2021), sea cooperatives and sectoral associations, which act not only as economic agents, but also as community structures with strong territorial roots.

This organisational tradition has been consolidated in a multi-level regulatory environment, where shared governance—between European, national and regional institutions—is key to guaranteeing both the economic viability of the sector and the sustainability of marine resources. In this regard, scholars such as Berkes (2009) have highlighted the importance of social learning and the generation of local knowledge in strengthening adaptive and resilient models of co-governance.

Several studies have also explored the social, legal and fiscal dimension of these organisations. Aldecoa (1998) underlined the historical relationship between sea cooperatives and fishers' guilds, arguing that

[7] The United Nations 2030 Agenda provides a global framework to guide this transformation, through the 17 Sustainable Development Goals (SDGs). Many of these goals are directly related to the challenges facing the productive sectors linked to land and sea: SDG 12 promotes responsible modes of production and consumption; SDG 13 calls for urgent action on climate change; SDG 14 seeks to conserve and sustainably use oceans, seas and marine resources; SDG 15 focuses on the protection of terrestrial ecosystems and biodiversity; and SDG 7 addresses access to clean, affordable and sustainable energy (https://www.pactomundial.org/que-puedes-hacer-tu/ods/?gad_source=1&gad_campaignid=21296951996&gbraid=0AAAAA9e9Azg6bAZ6kzvwMQuNrYg2zs_G4&gclid=-CjwKCAjwg7PDBhBxEiwAf1CVu73Ty0-Pjv9MRc-REsknH77qHgDi8otGuGKgN3caCq-FF0mhiU-zCyBoCOSUQAvD_BwE) (last accessed 25 February, 2026).

both reflect a common organisational logic oriented towards the collective good. Cervera (2010), for his part, analysed the entrepreneurial dimension of fishing cooperatives, pointing out their capacity to adapt to new market demands without losing their social identity. In a similar vein, several authors have emphasised the importance of having appropriate fiscal frameworks as a key instrument for promoting the development of new cooperatives in the fisheries and aquaculture sectors.

Pérez (2023) reflected on the partial normative recognition of the social economy in the fisheries sector. He argued that, despite its practical significance, a disconnect remains between the actual activities of fishers' guilds and their legal and institutional visibility. This mismatch results in difficulties in accessing specific support or being fully integrated into economic development strategies.

On the other hand, Maldonado Niño (2024) introduced the circular economy approach as a vector for the transformation of the fisheries sector, arguing that integrating waste reduction practices, reuse of materials and recovery of by-products not only improves environmental sustainability, but also generates new economic opportunities for social economy organisations.

These forms of organisation, deeply rooted in the territory and based on principles of solidarity, participation and sustainability, are a strategic instrument for addressing the challenges associated with pressure on marine ecosystems, generational renewal, economic diversification and regulatory adaptation. For this transformative potential to be fully realised, it is imperative that regulatory and fiscal recognition, public policies and territorial innovation strategies are aligned with the values and practices that are firmly established in the sector. As underlined by the European Economic and Social Committee (2022), the social economy can act as a key driver for Europe's future and is particularly important in sectors such as fisheries, where a balance between environmental sustainability and social justice is not only desirable, but urgent.

Another important aspect that deserves attention is the relationship between the social economy and intergenerational continuity in coastal communities. One of the principal challenges facing the maritime and fisheries sector throughout Europe is the growing difficulty in attracting younger generations to fishing-related professions. In the Basque Country, this challenge is intensified by demographic change, the perception of instability associated with the sector and the demanding nature of maritime work. In this context, social economy organisations may play a decisive role in improving the attractiveness of the sector by fostering more participatory working environments, strengthening professional training and promoting collective forms of

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

entrepreneurship that reduce individual economic risk. Their close territorial roots also allow them to preserve and transmit maritime cultural heritage while adapting traditional knowledge to new environmental, technological and market realities.

At the same time, the growing demand for sustainable and traceable food products creates new opportunities for social economy entities operating in the fisheries sector. Consumers increasingly value proximity, responsible production methods and socially committed business models. This trend may favour cooperative structures and community-based initiatives capable of combining economic competitiveness with environmental responsibility and social value creation. In this sense, the social economy not only contributes to protecting coastal communities but may also become a strategic competitive advantage for the Basque maritime and fisheries sector in increasingly sustainability-oriented markets.

Finally, the contribution of the international cooperative movement to the establishment of a distinct identity for these organisations cannot be overlooked. The International Cooperative Alliance (2006) has underscored the importance of recognising and bringing into view the role of cooperatives in strategic sectors such as fisheries, underlining their capacity to generate common property, social cohesion and intergenerational commitment.

III. **The current social dimension of the Basque maritime and fisheries sector**

The Basque fisheries sector currently faces a situation that demands sustainable, inclusive and territorially rooted responses, while also confronting technological challenges related to decarbonisation and the rise of artificial intelligence[8].

The social economy has a strategic role to play in this just ecological transition, by providing solutions that balance economic viability with environmental sustainability and social equity. Given the sector's importance, public authorities at all levels should have mechanisms and strategies in place to support the maritime and fisheries sector, covering all activities from the capture of fish and other aquatic organisms through to marketing, handling and distribution chains.

[8] https://www.diarioelcanal.com/el-fmv-analiza-la-situacion-de-la-industria-pesquera-y-sus-retos-tecnologicos/ (last accessed 30 January 2026).

The Basque Country, as noted above, has a strong maritime and cooperative tradition that has given rise to organisational forms closely linked to coastal communities[9]. Fishers' guilds and other sector-led initiatives have played an active role in the sustainable management of marine resources, fostering responsible fishing practices, economic diversification, generational renewal, and the resilience of coastal territories in the face of climate change and regulatory transformation.

These experiences illustrate the potential of the social economy as a driver of change, not only because of its capacity to generate decent and stable employment on the Basque coast, but also through its commitment to community service and its grounding in democratic governance models[10].

However, analysing the scale of the sector first requires an understanding of its current situation. What follows is an overview of the current state of the Basque maritime and fisheries sector, including data on its organisational structure and the fishing fleet with information from 2023 and 2024, the most recent data available. These data reflect the economic and social importance of this sector for the Basque Country, highlighting its dynamism and relevance within the social economy, although it is true that the industry has seen better times.

The fishers' guilds in the Basque Country are long-standing, essential entities in the organisation of small-scale fisheries. These organisations not only play a coordinating role in relationships among fishers, but also in the sustainable management of marine resources, as well as

---

[9] For global data, see: https://abayanalistas.net/es/wp-content/uploads/informes/empleo_a_bordo_impacto.pdf and FAO (2024). *El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2024 (The State of World Fisheries and Aquaculture 2024). Blue transformation in action*: FAO.

[10] 'When the principal indicators of the Basque social economy are considered alongside those of the Basque economy as a whole, data across all social economy families confirm that these organisations demonstrate greater resilience during periods of crisis and greater dynamism during periods of growth.' ENCISO, M.; BENGOETXEA, A.; URIARTE, L. (2021) p.23. In the same vein, 'SSE [social and solidarity economy] provides an important means of dealing with multiple contemporary crises. It can play a significant role in preventing crises, enabling recovery and building resilience. SSEOEs [social and solidarity economy organisations and enterprises] have proven to be resilient in the face of regional and global financial crises. They have adopted numerous innovations to adapt to the new circumstances associated with the COVID-19 pandemic and address both short— and long-term needs that have arisen in its wake. Many social enterprises, social cooperatives and solidarity networks have emerged to address the needs of migrants, internally displaced people and refugees from conflict zones.' https://www.ilo.org/sites/default/files/wcmsp5/groups/public/%40ed_emp/%40emp_ent/%40coop/documents/publication/wcms_856876.pdf (last accessed 25 January 2026).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

in representing the sector vis-à-vis public administrations and other actors. There are 8 active guilds in Biscay and 6 in Gipuzkoa[11].

Fisheries Producer Organisations (hereafter referred to as FPOs) are regulated bodies within the European Common Fisheries Policy that facilitate the joint planning and management of fisheries production, optimising marketing and promoting the sustainability of the sector. These organisations strengthen the bargaining power of producers and allow better adaptation to environmental and market regulations. There are only two FPOs, one for each of the Historic Territories of Biscay and Gipuzkoa[12].

The Basque fishing fleet is noted for its diversity in terms of types of vessels, types of fishing and areas of activity, as well as for its constant adaptation to European regulations aimed at ensuring the sustainability of marine resources. Fleet composition data for 2023 show 104 registered vessels in Biscay and 79 in Gipuzkoa[13].

The scale of the Basque maritime and fisheries sector is further reinforced by a strong network of public and private bodies, sectoral initiatives and public programmes that play a fundamental role in driving its continued development. These actors not only provide technical and organisational support but also channel the sector's aspirations for transformation towards more sustainable, inclusive and resilient models.

Within this network, particular mention should be made of KONFEKOOP, the Confederation of Cooperatives of the Basque Country. Its work has been instrumental in supporting fishing cooperatives through processes of technological innovation, organisational improvement and generational transition. It promotes democratic governance and organisational autonomy, helping cooperatives adapt to changes in their operating environment, from digitalisation to evolving regulatory requirements. Its role as an intermediary with public authorities and as a provider of training and technical advice is decisive in ensuring the economic and social viability of many of these entities[14].

Strong, territorially rooted sectoral initiatives have also emerged alongside KONFEKOOP, including Itsas Garapen Elkartea (FLAG)[15].

---

[11] https://www.euskadi.eus/contenidos/informacion/cofradias/es_dapa/adjuntos/COFRADIAS.pdf (28 January 2026).

[12] https://opescantabrico.com/ (last accessed 25 February 2026).

[13] https://es.eustat.eus/elementos/ele0000300/caracteristicas-de-la-flota-pesquera-de-la-ca-de-euskadi-por-tipo-de-pesca-segun-territorio-historico/tbl0000377_c.html (last accessed 25 February 2026).

[14] https://konfekoop.coop/ (last accessed 25 February 2026).

[15] https://www.itsasgarapen.eus/es/ (last accessed 25 February 2026).

Driven by social, economic and institutional actors from the Basque coast, this network promotes a participatory local development approach centred on strengthening the blue economy from a transformative perspective. Its action seeks to articulate the traditional knowledge of the maritime and fisheries sector with the new approaches related to environmental sustainability, circular economy and social innovation. It is also committed to the diversification of economic activities linked to the sea, incorporating new professional profiles and expanding job opportunities beyond the strictly extractive field.

In parallel, some specific programmes have been implemented to correct historical structural inequalities in the sector, especially with regard to gender equality. Initiatives such as those launched by EMAKUNDE-Basque Women's Institute[16] and the BERDINDU[17] service for affective-sexual and gender diversity actively work together with fishers' guilds and other sector bodies to incorporate a gender perspective into their structures, protocols and activities. These initiatives seek to raise the visibility and recognition of women's role in the fisheries value chain, facilitate their participation in decision-making bodies, and promote more equitable and respectful working environments.

This set of actions is part of broader strategies such as the 'Euskadi Lagunkoia' programme[18], focused on the creation of inclusive and age-friendly environments, and more directly, the Community-Led Local Development 2023-2027[19], financed by the European Maritime, Fisheries and Aquaculture Fund (EMFF)[20]. The latter provides essential financial and methodological support for the implementation of comprehensive projects combining economic development, social cohesion and environmental sustainability in coastal areas.

An interview was conducted with the current Director of Coastal Development, Ports and Maritime Affairs of the Basque Government[21]

---

[16] https://www.emakunde.euskadi.eus/inicio/ (last accessed 25 February 2026).

[17] https://www.euskadi.eus/gobierno-vasco/berdindu/ (last accessed 25 February 2026).

[18] https://euskadilagunkoia.euskadi.eus/inicio/ (last accessed 25 February 2026).

[19] https://redpac.es/enfoque-leader/estrategias-desarrollo-local-participativo (last accessed 25 February 2026).

[20] https://www.mapa.gob.es/es/pesca/temas/fondos-europeos/fempa/ (last accessed 25 February 2026).

[21] The interview was conducted as part of a project funded by the Basque Government. It was structured into several thematic blocks: overview and state of the sector, main challenges, future viability, strengths and opportunities, presence of the social economy, articulation with the blue economy, institutional support and strategic reflection. The aim of the interview was to analyse the current situation and future prospects of the maritime and fisheries sector in the Basque Country, focusing on the challenges and opportunities linked to the social economy and the blue economy. The interview

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

to gain first-hand insight into the current situation of the maritime and fisheries sector and its potential development in the Basque Country. The interview provided an expert perspective that complements and informs our understanding of the scale and future of the industry, as well as the role of the social economy within it.

The interview provided a nuanced and valuable perspective on the presence and role of social economy entities in the Basque maritime and fisheries sector. According to the interviewee, the sector is solidly structured through a range of organisations, in particular fishers' guilds and professional associations. While acknowledging that cooperatives are less prevalent (cooperativism has taken stronger root in the agricultural sector), he emphasised that in fisheries, fishers 'guilds and associations have been the dominant organisational forms.

These guilds not only play an operational role in day-to-day management but are also essential institutions for the community life and cultural identity of coastal municipalities. The director of Coastal Development, Ports and Maritime Affairs of the Basque Government stressed that 'the guild is an institution... it is not only a day-to-day instrument, but also a symbol'.

However, he recognised that the regulatory and operational requirements of the European context are driving a process of structural transformation. He explained that 'little by little they are all being constituted as FPOs', since Producer Organisations are the only bodies recognised by the Common Fisheries Policy to channel European funds and programmes. This transition does not entail the replacement of guilds but rather functional coexistence, illustrated by the fact that 'the Lekeitio guild is part of OPESCAYA,' an organisation that 'operates, buys and sells on a collective basis across the whole of Biscay'. Thus, FPOs constitute a hybrid structure combining the values of proximity and representation with a commitment to efficiency and adaptation to the international regulatory environment.

While these organisational forms reflect in practice many of the principles of the social economy (including collective management,

---

used a series of questions to explore the general context of the industry and its economic and social significance, the principal challenges it faces (including generational renewal, the impact of climate change, European fisheries regulations and economic viability), as well as the role of innovation, digitalisation and public policy in its long-term sustainability. It also addressed the strengths and competitive advantages of the sector in the Basque Country, the existing institutional support and the financing possibilities for the ecological transition. It concluded with a strategic reflection on the key areas for the sustainable development of the sector in the next decade and the message to be transmitted to the new generations.

local reinvestment and sector-based organisation), the Basque Government director emphasised that the sector does not self-identify as part of this model: 'the social economy is not a term used in the sector. I have not heard anyone talk about the social economy'. This lack of identification with the term is evidence of a misalignment between discourse and practice, which can also be seen at the institutional level. According to him, the social economy as such is 'perhaps not promoted as much as it should be' by the sector.

He also highlighted stressed there is close, frictionless cooperation between the public administration and the industry regarding public policies and institutional support: 'We have a strong working relationship with the fishing sector… the industry takes the lead and we walk alongside it'. He explained that, in the Basque context, this cooperation is facilitated by the absence of jurisdictional overlap, as 'the provincial councils have no powers' in fisheries matters. However, he recognised an important structural limit: 'the big decisions are taken in Brussels', which reduces the autonomous regions' room for manoeuvre on strategic issues.

This perspective suggests that, beyond traditional organisational forms, there is an opportunity to reimagine coastal territorial development through a social economy lens adapted to the twenty-first century. It also demonstrates that the sector possesses solid organisational structures, with a strong community foundation that embodies many of the principles of the social economy, even where this framework is not explicitly named as such. The challenge seems to be to align the discourse, public policies and specific funding with a practice where operations are already based to a large extent, on the collective values, local roots and sustainability principles that characterise the social economy.

The sustainability of the maritime and fisheries sector cannot depend exclusively on environmental regulation or market adaptation. Economic and fiscal instruments also play a decisive role in shaping productive behaviour, investment priorities and territorial resilience. In coastal contexts, taxation policies may therefore function not merely as mechanisms for revenue collection, but as strategic tools capable of incentivising sustainable practices, supporting community-rooted economic structures and facilitating a socially balanced ecological transition.

IV. **Taxation as a driver of social change in the maritime and fisheries sector in the Basque Country**

Fishing activity, together with the collaboration of the various social actors involved, is not only an economic pillar for large stretches of the

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

Spanish coastline, but it also fulfils an essential social function by sustaining employment, territorial cohesion and the way of life in numerous coastal communities, as is the case along the Basque coast. As various studies have shown, the sector carries considerable weight in the national economy, and this significance is even greater in those territories where fishing constitutes the principal economic driver[22].

In this context, public action is an essential instrument for guiding the transformation and sustainability of the sector. Taxation is a genuine agent of social change, capable of influencing economic behaviour and advancing collective objectives. Tax policies must drive social change in the maritime and fisheries sector if it is to remain a global benchmark and help drive the eco-social changes the world needs.

Two models of autonomous regional financing coexist within the Spanish legal system. They and operate in parallel, independently of one another, without any hierarchical relationship between them. On the one hand, there are some Autonomous Communities that are part of the common regime. Their financing system is articulated primarily under Law 22/2009 of 18 December, which regulates their financial framework and that of the Cities with a Statute of Autonomy, while also introducing various amendments in tax matters. On the other hand, there are the historical territories with special independent tax regimes (known as *territorios forales*). Their distinctive status is recognised by the First Additional Provision of the Spanish Constitution. In particular, the Basque Country is governed by Law 12/2002 of 23 May, approving the Economic Agreement with the Basque Country.[23] This is why there are five tax systems in Spain: the so-called common territory (which encompasses the whole State, except for the Historical Territories of Alava, Bizkaia, Gipuzkoa and the Community of Navarre), and the distinctive provincial territories (the Historical Territory of Alava, the Historical Territory of Bizkaia, the Historical Territory of Gipuzkoa and the Community of Navarre).

The origin of the Economic Agreement dates back to the arrangement made after the abolition of the *régimen foral* in 1876, whereby the *diputaciones forales* (provincial authorities) took over the collection of taxes and the financing of public expenditure in their territories, and committed to pay the State an economic contribution (known as

[22] https://spanish-presidency.consilium.europa.eu/ga/noticias/pesca-sector-clave-economia-espanola-costa/#:~:text=El%20sector%20de%20la%20pesca,llegar%20a%20superar%20el%2010%20%25. (last accessed 25 February 2026).

[23] *BOE, núm. 124, de 24 de mayo de 2002* (Spanish Official Gazette no. 124, of 24 May 2002).

the *cupo*) as compensation for the powers not directly exercised by the State.

Made possible by the survival of the *instituciones forales* (special historically based institutions) and their historic powers in tax and financial matters, this model has shaped a bilateral relationship with the State that differs substantially from the common regime. This has resulted in a recurring debate about its exceptional nature and the possible extension of similar arrangements to other autonomous communities.

A series of strategically designed fiscal policies (including incentives, rebates and sector-specific tax regimes) enable Basque administrations to alleviate the tax burden on fishing professionals and support continuity across the associated value chain, from extraction through to the marketing and distribution of products.

These measures, which are aligned with the European Union legal framework, enable public resources and fiscal benefits to function not merely as mechanisms of economic support, but also as instruments for promoting a more balanced, sustainable and socially equitable development of the fisheries sector.

V. **The regulatory and fiscal framework of the Basque maritime and fisheries sector in the context of the social economy**

The regulatory framework governing the maritime and fisheries sector and its connection with the social economy and the ecological transition operates by means of a complex, multi-level legal architecture. This architecture has developed through successive layers of European policy, national legislation and regional regulatory frameworks. The result is an overarching system that conditions both the forms of economic organisation and the sustainability strategies adopted in coastal settings. The same applies to taxation. As noted above, Spain has five distinct tax systems, and it is therefore necessary to examine which regulatory frameworks and tax authorities are responsible for implementing fiscal policies that affect the fishing industry.

This section briefly outlines and analyses the principal legal instruments affecting the sector in terms of the social economy, organised across five regulatory levels. The international level provides the foundational instruments on which the European framework is based. The European level sets the broad strategic orientations and funding priorities. The national level transposes these orientations into domestic law. The regional level adapts and implements these policies in accordance with the specific characteristics of the Basque territory and its fish-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

ing sector. Finally, the sub-regional special treatment *(foral)* level holds powers to regulate and levy the taxes borne by the industry.

Nevertheless, the coexistence of multiple regulatory and institutional levels may also generate coordination difficulties, administrative complexity and uneven implementation capacities across territories. This reinforces the need for governance mechanisms capable of ensuring coherence between environmental objectives, social economy policies and fiscal instruments.

No international regulation addresses the maritime and fisheries sector specifically within the social economy. However, a number of regulatory instruments and fisheries guidelines are clearly aligned with its principles.

In this regard, the Work in Fishing Convention, 2007 (No. 188) of the International Labour Organization (ILO) addresses the improvement and protection of working conditions, occupational health and safety for workers in the industry[24].

For its part, the Food and Agriculture Organisation of the United Nations (FAO) in 1995 published the Code of Conduct for Responsible Fisheries[25] which is concerned with social responsibility in fishing activities, among other aspects, and more recently (in 2015) published the Voluntary Guidelines for Achieving Sustainability in Small-scale Fisheries, which is the first international instrument that devotes entire chapters to the social rights of fishing communities[26].

The European Union's regulatory framework has also played a key role in promoting sustainable and inclusive economic models in the maritime and fisheries sector. Among its strategic priorities, the European Maritime, Fisheries and Aquaculture Fund (EMFAF) 2021–2027 promotes a sustainable blue economy, supporting social innovation, economic diversification and the resilience of coastal communities (European Commission, 2021).

The Common Fisheries Policy (CFP), defined by Regulation (EU) 1380/2013[27] and complemented by the European Green Deal,[28] rec-

---

[24] *BOE núm. 77, de 3 de abril de 2023* (Spanish Official Gazette of 3 April 2023).

[25] https://www.fao.org/4/v9878s/v9878s00.htm (last accessed 30 January 2026).

[26] https://openknowledge.fao.org/server/api/core/bitstreams/33837264-fd46-49fa-afce-a370050691a2/content (last accessed 30 January 2026).

[27] OJ L 354, 28.12.2013, 28 December 2013.

[28] The European Green Deal sets the course towards climate neutrality by 2050. This roadmap involves not only an energy or a technological transition, but also a comprehensive review of the economic model, with special attention to key sectors such as fisheries. This transformation must be done on the basis of fairness and inclusiveness, ensuring that the costs and benefits of change are distributed. This was pointed out

ognises the need to include the industry's actors (including social economy organisations) in co-management processes, fisheries planning and product traceability. In line with these guidelines, the EMFAF promotes investments aimed at improving governance, gender equality, digitalisation and environmental sustainability.

Furthermore, the European Union's Action Plan for the Social Economy (2021)[29] reinforced the role of these organisations as agents of ecological transition and territorial cohesion. This plan proposes specific measures to integrate social economy organisations in strategic sectors such as fisheries, through the creation of favourable ecosystems and access to adapted financing.

Also relevant is the Transition Pathway for proximity and social economy within the EU Industrial Strategy (European Commission, 2022), which proposes a set of 30 actions across 14 areas to continue to support the social economy in leading fair green and digital transitions in the European Union[30]. Equal consideration should be given to the Council Recommendation of 27 November 2023 on developing social economy framework conditions , which aims to promote 'access to the labour market and social inclusion by guiding Member States on promoting enabling policy and regulatory frameworks for the social economy and measures that facilitate its development'[31].

At the national level, *Ley 5/2011, de 29 de marzo, de Economía Social* (Spanish Law 5/2011, of 29 March, on the Social Economy)[32], marked a milestone in the legal and political recognition of organisations operating based on democratic management criteria and oriented towards the common good. Law 5/2011 explicitly recognises fishers' guilds, maritime cooperatives, mutual societies, foundations and associations as valid legal forms within the social economy.

In addition, *Ley 3/2001, de 26 de marzo, de Pesca Marítima del Estado* (Spanish Law 3/2001 of 26 March 2001 on State Maritime Fisher-

---

by the European Commission itself when it stated that 'there will be no Green Deal without a Social Deal', warning of the risk that the ecological transition will exacerbate existing inequalities if it is not managed using equity criteria. https://www.consilium.europa.eu/es/policies/european-green-deal/ (last accessed 25 February 2026).

[29] https://ec.europa.eu/info/law/better-regulation/have-your-say/initiatives/12743-EU-action-plan-for-social-economy_en (last accessed 25 February 2026).

[30] https://www.socialeconomynews.eu/en/the-european-commission-presents-the-transition-pathway-for-the-proximity-and-social-economy-in-the-framework-of-its-industrial-strategy-and-coinciding-with-a-geces-plenary-meeting/ (last accessed 5 January 2026).

[31] OJEU, No. 1344 of 29 November 2023.

[32] *BOE, núm. 76, de 30 de marzo de 2011* (Spanish Official Gazette No. 76, of 30 March 2011).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

ies)[33] reinforced the role of professional organisations in fisheries management. It established mechanisms for the participation of fishers' guilds and cooperatives in the planning of quotas, conservation measures, marketing and improvement of working conditions in the sector (Ministry of Agriculture, Fisheries and Food, 2022).

Real Decreto 239/2019 (Royal Decree 239/2019) established the conditions for fishing tourism activities and incorporated an ecosystem-based approach[34]. It also promoted the digitalisation of traceability processes, gender equality and generational renewal, key elements that equally inform the activities of social economy organisations.

The Basque Country has been a pioneering region in establishing a public policy framework for the social economy that includes legal recognition and institutional support. An example is *Ley 6/2016, de 12 de mayo, del Tercer Sector Social de Euskadi* (Law 6/2016 of 12 May on the Third Social Sector of the Basque Country)[35], which established a dedicated regulatory framework that provided identity, recognition and support to social economy organisations, including those in the fishing sector. Law 6/2016 outlined a development model based on sustainability, equity and participation, and created the Basque Social Economy Council as a shared governance body (Gobierno Vasco, 2016). The Basque regulatory framework on fisheries also recognised a model of participatory governance in which fishers' guilds are treated as public law corporations with representative, advisory and management functions. These bodies are actively involved in decision-making on key issues such as closures, minimum sizes, fishing zones and the management of fishing infrastructure. This approach was supported by legislation such as *Ley 16/1998, de 25 de junio, de Cofradías de Pescadores* (Law 16/1998 of 25 June 1998 on Fishers' Guilds)[36].

Furthermore, the Basque Country's Strategic Plan for Fisheries and Aquaculture 2021-2027[37] includes a specific line of action to strengthen cooperative structures and promote innovation within the framework of the blue economy. The document underlines the need to incorporate

---

[33] *BOE, núm. 75, de 28 de marzo de 2001* (Spanish Official Gazette No. 75, of 28 March 2001).

[34] *BOE, núm. 92, de 17 de abril de 2019* (Spanish Official Gazette No 92, of 17 April 2019).

[35] *BOE, núm. 151, de 23 de junio de 2016* (Spanish Official Gazette No. 151, of 23 June 2016).

[36] *BOPV, núm. 129, de 10 de julio de 1998* (Official Gazette of the Basque Country, no. 129, of 10 July 1998).

[37] https://regp.pesca.mapama.es/sites/default/files/2024-01/3_EDLP_GAL_Itsas%20Garapen%20Elkartea_22_01_2024.pdf (last accessed 25 February 2026).

social and environmental criteria into sectoral policy, promoting the socio-economic resilience of coastal areas and the empowerment of the artisanal fishing sector. In addition to this, the Provincial Councils have boosted the social economy by promoting cooperatives, worker-owned companies and the third sector, providing financial support for competitiveness, worker participation and entrepreneurship[38].

Regarding taxation, the fiscal treatment of the fishing sector has some specificities arising from the nature of the activity itself, which is characterised by seasonality, variability in catches and dependence on external factors such as weather conditions and quota regulation. These circumstances have at times justified the existence of special tax regimes and fiscal incentives designed to ensure the economic viability of fishing operations.

The principal taxes levied on fishing sector activity are Value Added Tax (VAT) and Corporation Tax. Other applicable tax instruments exist, but their impact is more limited, and they are not addressed further here.

At EU level, the main rules on Value Added Tax are Directive 2006/112/EC, which sets out the common framework and rules to be complied with by all Member States,[39] and Council Directive (EU) 2025/516 of 11 March 2025, amending Directive 2006/112/EC as regards VAT rules for the digital age[40].

At the national level, the basic legal provisions are contained in Law 37/1992 of 28 December 1992[41], implemented by the VAT Regulation approved by *Real Decreto 1624/1992, de 29 de diciembre* (Royal Decree 1624/1992 of 29 December 1992).[42] Also of relevance here is *Real Decreto 1619/2012, de 30 de noviembre* (Royal Decree 1619/2012, of 30 November), which regulates invoicing obligations, among other aspects[43].

In the Basque Country, the harmonised VAT rules apply in accordance with the provisions of *Ley del Concierto Económico* (Law 12/2002, on the Economic Agreement). In particular, Article 26

---

[38] https://www.gipuzkoa.eus/es/web/ekonomia/programas-y-ayudas/participacion (last accessed 30 January 2026).

[39] OJEU No. 347 of 11 December 2006.

[40] OJEU, No. 516 of 25 March 2025.

[41] *BOE, núm. 312, de 29 de diciembre de 1992* (Spanish Official Gazette No. 312, of 29 December 1992).

[42] *BOE, núm. 314, de 31 de diciembre de 1992* (Spanish Official Gazette, No 314, of 31 December 1992).

[43] *BOE, núm. 289, de 1 de diciembre de 2012* (Spanish Official Gazette No. 289, of 1 December 2012).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

of Law 12/2002 states that 'Value Added Tax is a concerted tax which shall be governed by the same substantive and formal rules always established by the State. Nevertheless, the competent institutions of the Historic Territories may approve tax return and payment forms containing at least the same data as those used in the common territory; and may set payment deadlines for each settlement period, provided these do not differ substantially from those established by the State Administration'.

Each of the Historical Territories has therefore developed its own Value Added Tax regulations through the corresponding provincial regulations: *Norma Foral* 7/1994 of 9 November in the Historic Territory of Bizkaia[44]; *Decreto Foral Normativo* 3/2023 of 26 July in Gipuzkoa[45]; and *Decreto Foral Normativo* 12/1993 of 19 January, approving the regulatory framework for VAT, in Álava[46].

Corporation Tax is applicable alongside VAT. This tax is regulated Spain-wide by *Ley 27/2014* (Law 27/2014, governing Corporate Income Tax), and *Real Decreto 634/2015, de 10 de julio* (Royal Decree 634/2015, of 10 July), approving the Corporation Income Tax Regulations[47]. As with VAT, however, Article 1 of Law 12/2002, on the Economic Agreement grants to the Historic Territories powers to regulate and collect this tax within their respective territories. Corporation Tax is a concerted tax governed by Autonomous Community (regional) legislation, as Article 14 of the same Law specifies. The various instruments regulating Corporation Tax in the Basque Country under each tax system[48] establish different deductions for legal persons. In practice, however, no special deductions apply exclusively to the maritime and fisheries sector.

However, when maritime cooperative societies are created, their distinctive characteristics make them eligible for greater fiscal incentives under Corporation Tax, as regulated by *Ley 1/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi* (Law 1/2019, of 20 December, on

---

[44] *BOB, núm. 236, de14 de diciembre de 1994* (Biscay Official Gazette No. 236, of 14 December 1994).

[45] *BOG, núm. 151, de 7 de agosto de 2023* (Gipuzkoa Official Gazette No. 151, of 7 August 2023).

[46] *BOTHA, núm. 11, de 29 de enero de 1993* (Álava Official Gazette No. 11, of 29 January 1993).

[47] *BOE, núm. 165, de 11 de julio de 2015* (Spanish Official Gazette No. 165, of 11 July 2015).

[48] See *Norma Foral* 11/2013 of 5 December on Corporation Tax in Bizkaia; *Norma Foral* 2/2014 of 17 January on Corporation Tax in the Historic Territory of Gipuzkoa; and *Norma Foral* 37/2013 of 13 December on Corporation Tax in the Historic Territory of Álava.

Cooperatives in the Basque Country)[49]; *Norma Foral* 6/2018, of 12 December, on the Tax Regime for Cooperatives in the Historical Territory of Bizkaia[50]; and *Norma Foral* 2/1997, of 22 May, on the Tax Regime for Cooperatives in the Historical Territory of Gipuzkoa[51]. At present, however, these cooperatives are not classified as specially protected cooperatives and therefore benefit from fewer fiscal advantages than those governed by national legislation under *Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas* (Law 20/1990 of 19 December, on the Tax Regime for Cooperatives)[52].

VI. **Opportunities and challenges of the social economy in the maritime and fisheries sector in the Basque Country**

The social economy has established itself as a key model for the sustainable development of the maritime and fisheries industry in the Basque Country, as it addresses significant structural challenges while creating new opportunities for innovation, social cohesion and territorial rootedness.

A well-coordinated, multi-level institutional structure, encompassing the Basque Government, provincial councils, Regional Development Agencies and local councils, could enable effective synergies across the different levels of government, aligning efforts and resources towards a shared transformative goal. The strategic role of the Basque Government's Directorate for the Social Economy and the Directorate for Coastal Development, Ports and Maritime Affairs provides a clear reference point for coordinating the broader ecosystem. The growing involvement of social economy actors in the design and monitoring of strategic plans represents a solid basis for advancing towards forms of governance that are more inclusive, effective and responsive to the situations that arise in the territories.

Likewise, the distinctive tax powers of the historically based provincial authorities (*Diputaciones Forales)*, derived from the Economic

[49] *BOE núm. 14, de 16 de enero de 2020* (Spanish Official Gazette No. 14, of 16 January 2020).

[50] *BOB núm. 249, de 28 de diciembre de 2018* (Biscay Official Gazette No. 249, of 28 December 2018).

[51] *BOG núm. 101, de 30 de mayo de 1997* (Gipuzkoa Official Gazette No. 101, of 30 May 1997).

[52] *BOE, núm. 304, de 20 de diciembre de 1990* (Spanish Official Gazette No. 304, of 20 December 1990).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

Agreement (*Concierto Económico*) system, allows for the design of fiscal incentives tailored to the specific characteristics of social economy organisations in general and the maritime and fisheries sector in particular. This capacity, used strategically, can strengthen the financial sustainability of the sector and foster new business initiatives with social impact.

However, there are still major challenges that hinder the full development of the social economy in the Basque Country, especially at local level, where some regulatory, economic and administrative constraints directly affect the maritime and fisheries sector. One of the most pressing is the lack of strategic coordination between local development actors and the social economy organisations working in the fisheries sector. The absence of a shared vision limits the potential for building coherent, aligned and sustainable policies over time. Relations with municipalities often depend more on individual willingness than on structured frameworks, which generates territorial inequalities and missed opportunities. For this reason, there is a need for stable spaces for inter-municipal collaboration and greater cohesion towards achieving shared objectives. Although many coastal municipalities have shown an interest in and commitment to the social economy and the situation of the maritime and fisheries sector, there is no steady, coordinating structure, for example, by means of the Association of Basque Municipalities (EUDEL)[53] or the *Mancomunidades* (inter-municipal associations).

There is still a need to move beyond the merely symbolic or declarative institutional recognition of the social economy and the fishing sector[54]. While important steps have been taken in terms of visibility and general support, many of the current policies lack depth, budget or continuity. If the social economy is to realise its full potential, and thus help the fisheries industry, concrete, structural and cross-cutting actions are needed to truly integrate it into the economic, social and environmental development frameworks of the territory.

---

[53] https://www.emakunde.euskadi.eus/inicio/ (last accessed 25 February 2026).

[54] MUGARRA argued that 'various social economy experiences have undergone processes of degeneration. This might be understood, in a sense, as a way of re-politicising the social economy and 'bringing it back' to its founding principles. Its proponents argue that, in the process of maturation of various international social economy experiences, this evolution has tilted towards assimilation with capital-driven enterprises, at the expense of its distinguishing features. Emphasis must be placed on the need to revitalise participatory, democratic and distributive justice practices at the domestic level. ENCISO, M.; BENGOETXEA, A.; URIARTE, L. (2021)

The current situation therefore has considerable leeway for improvement in order to move towards a more integrated, strategic and legally grounded implementation of social economy public policies in the Basque Country's maritime and fisheries sector.

Another relevant challenge concerns the visibility and social perception of the maritime and fisheries sector itself. In recent decades, fishing activity has often been viewed exclusively through the lens of environmental pressure or economic decline, overlooking its social, cultural and territorial contributions. This limited perception may hinder institutional support, reduce the attractiveness of the sector for younger generations and weaken public understanding of the strategic role played by coastal communities. In this regard, the social economy offers an alternative narrative that highlights the sector's collective dimension, its contribution to territorial cohesion and its capacity to combine economic activity with environmental stewardship.

At the same time, the ecological transition should not be understood solely as a process of regulatory adaptation or technological modernisation. It also requires strengthening social participation, democratic governance and local resilience. The experience of many Basque fishers' guilds and sectoral organisations demonstrates that community-rooted structures are often better equipped to generate trust, facilitate cooperation and adapt progressively to changing environmental and economic conditions. Consequently, supporting the social economy in the maritime and fisheries sector is not only a matter of economic policy, but also of preserving social capital and ensuring the long-term sustainability of coastal territories.

VII. **Conclusions**

The Basque maritime and fisheries sector illustrates the tensions and opportunities associated with the transition towards more sustainable productive models. Far from being limited to environmental adaptation, this transition also involves questions of social justice, territorial cohesion and democratic governance. In this context, the social economy emerges not simply as an alternative organisational model, but as a practical framework capable of articulating economic activity, community resilience and ecological sustainability within coastal territories.

ONE. — In a context of an eco-social crisis and climate emergency, the global economy is at a crossroads marked by the confrontation between two opposing models. On the one hand is the capitalist model, oriented towards maximising short-term returns without consider-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

ing future impacts; on the other hand, is the social economy model, which advocates a sustainable management of resources and people's well-being. The latter promotes management models that place people and the collective interest at the centre of economic activity, contributing to the strengthening of the welfare state by creating quality employment capable of responding to current and future social challenges.

SECOND. — The maritime and fisheries sector is essential to social cohesion, food supply and environmental sustainability in coastal areas. It contributes to food sovereignty, coastal employment and the sustainable management of the sea. It is also a living example of the social economy. Historically structured through fishers' guilds and cooperatives, it represents the traditional and natural form of organisation of coastal communities, prioritising people and collective interest over individual profit. As such, it constitutes a key element in ensuring a just ecological transition along the coastline. Today, guilds and cooperatives have demonstrated a remarkable capacity for resilience and adaptation, acting not only as economic agents, but also as community structures with strong territorial roots.

THREE. — The Basque fishing sector is notable for its dynamism and prominence. Bizkaia currently has 8 active fishers' guilds and Gipuzkoa has 6; there are 2 Fisheries Producer Organisations, and the registered fleet stands at 104 vessels in Bizkaia and 79 in Gipuzkoa. The work of KONFEKOOP, sectoral initiatives such as Itsas Garapen Elkartea (FLAG) and the involvement of the Basque Government all contribute to ensuring the economic and social viability of the sector.

FOUR. — The regulatory framework governing the maritime and fisheries industry, together with its connections to the social economy and ecological transition, reflects a complex, multi-level legal architecture. Within this framework, international and European policies interact with national legislation and regional and special provincial regulatory developments. In this way, they form an overarching system that shapes both the forms of economic organisation and the sustainability strategies adopted in coastal settings. The coherent articulation of these regulatory frameworks is therefore essential to driving a comprehensive transformation of the sector that guarantees its long-term economic, social and environmental viability.

FIVE. — Given the singularity of the Economic Agreement, the Basque historically based institutions (*instituciones forales*) have a strategic tool at their disposal to design a taxation system that incentivises the sector. It is necessary to make use of this regulatory capacity to implement sector-specific deductions and fiscal incentives for the mari-

time and fisheries sector, reinforcing its financial sustainability and encouraging the creation of new social economy organisations along the coastline.

SIX. — Although the institutional and fiscal framework offers favourable conditions, challenges remain in the areas of coordination, governance and the consolidation of effective public policies, particularly at the local level. These limitations could be overcome through a shared vision that informs structural measures and will enable the social economy to be fully embedded in the economic, social and environmental development of the Basque territory.

VIII. **References**

AGUILAR, M. and VARGAS, C. 2024. Los Principios cooperativos y su incidencia en el régimen legal y fiscal de las cooperativas: Dykinson.

ALDECOA, M.P. 1998. "Las cooperativas del mar y su relación con las cofradías de pescadores". Anuario de Estudios Comparativos de la Universidad de Deusto, n.º 1: 183-212.

ALIANZA COOPERATIVA INTERNACIONAL. 2006. "La Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional sobre la identidad cooperativa: un informe". Anuario de Estudios Cooperativos, n.º 35.

ARANBURU, E. 2024. "La fiscalidad adecuada como herramienta impulsora de la creación de las sociedades cooperativas en el sector de la pesca y la acuicultura". Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, n.º 65 (diciembre), 325-40. https://doi.org/10.18543/baidc.3070.

ARRIETA IDIAKEZ, F. J.; MARTÍNEZ ETXEBERRIA, G., and LÓPEZ RODRÍGUEZ, J. 2021. "Las Cofradías de Pescadores en Euskadi como entidades de la economía social". GIZAEKOA — Revista Vasca De Economía Social, n.º 18: 109-133.

BERKES, F. 2009. "Evolution of co-management: role of knowledge generation, bridging organisations and social learning". Journal of Environmental Management, n.º 90(5):1692-1702.

BONO, E. 2012. "El decrecimiento sostenible, crisis ecológico-económica, desigualdad y economía social", CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n.º 76: 180-196.

CERVERA, Á. 2010. La dimensión empresarial de las sociedades cooperativas del mar: Universidad de Cádiz.

CHAVES ÁVILA, R. and MONZÓN CAMPOS, J. L., 2012. The social economy in the European Union: Report drawn up for the European Economic and Social Committee by the International Centre of Research and Information on the Public, Social and Cooperative Economy (CIRIEC). European Economic and Social Committee: Yi, I.

COMISIÓN EUROPEA. 2021. Fondo Europeo Marítimo de Pesca y Acuicultura (FEMPA) 2021-2027.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

COMITÉ ECONÓMICO Y SOCIAL EUROPEO. 2022. Economía social: una herramienta clave para el futuro de Europa: CESE.

CORAGGIO, J. 2011. Economía Social y Solidaria. El trabajo antes que el capital: Ediciones Abya-Yala.

DUQUE, P.; MEZA, O. E.; GIRALDO, D.; and BARRETO, K. 2021. "Economía Social y Economía Solidaria: un análisis bibliométrico y revisión de literatura". REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos, n.º 138.

ENCISO, M.; BENGOETXEA, A.; URIARTE, L. 2021. Relato sobre la economía social en el País Vasco. Madrid: Dykinson.

FAO. 2024. El estado mundial de la pesca y la acuicultura 2024. La transformación azul en acción, FAO.

GARCÍA, E. 2009. "El papel de las cofradías de pescadores de Galicia en la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible: protección de los recursos marinos y equidad". CIRIEC, Revista De Economía Pública, Social y Cooperativa, n.º 102: 97-122.

BASQUE GOVERNMENT. 2021. Plan Estratégico de Pesca y Acuicultura de Euskadi 2021-2027. Departamento de Desarrollo Económico, Sostenibilidad y Medio Ambiente.

GÓMEZ, A.M. 2017. La economía social y solidaria en la pesca artesanal y el reto del desarrollo sostenible: el caso de la cofradía de pescadores de Gandía, Cátedra Tierra Ciudadana.

GUZMÁN, B.V.; MENDOZA, J.; and PÉREZ, M.V. 2020. "El valor social y las cofradías canarias: una aproximación a través del análisis de un caso". CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n.º 100: 115-153.

HERNÁNDEZ, S.; SÁNCHEZ, M.E.; and SEGADO, I. 2021. "El papel de la gobernanza de la pesca en el logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible: un estudio exploratorio desde las imágenes de los agentes de interés en la Región de Murcia". Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles, n.º 88.

IGNATIUS, S.; HAAPASAARI, P. 2018. "Justification theory for the analysis of the socio-cultural value of fish and fisheries: The case of Baltic salmon". Marine Policy, vol. 88: 167-173.

IZQUIERDO, X.; TORRES, F.J. 2019. "Capítulo XXI. Cooperativas del mar". In: AAVV, Tratado de Derecho de Sociedades Cooperativas, vol. 2 (Coord. Vázquez Ruano, T.; Dir. Peinado Gracía, J.I.), 2.ª ed., Valencia: Tirant Lo Blanch: 1579-1589.

JORGE VÁZQUEZ, J., ALBARRÁN FERNÁNDEZ, C., and SALINAS RAMOS, F. 2013. "La Economía Social ante el nuevo paradigma de Bienestar social". CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa, n.º 79: 5-34.

MALDONADO NIÑO, L.G. 2024. "La economía circular en los procesos productivos: una fuente de sostenibilidad para crear valor en el sector pesquero". European Public & Social Innovation Review, n.º 9: 1-22.

MEIRA, Deolinda, Sara MOREIRA, y Susana BERNARDINO. 2026. "A economia de plataforma e a forma jurídica cooperativa: estudo de caso de um marketplace para circuitos curtos agroalimentares". Boletín de la Asociación

Internacional de Derecho Cooperativo, n.º 68 (junio), 75-101. https://doi.org/10.18543/baidc.3406.

MINISTRY OF AGRICULTURE, FISHERIES AND FOOD. 2022. Guía de aplicación de la Ley de Pesca Marítima del Estado. Madrid: Secretaría General de Pesca.

MINISTRY OF AGRICULTURE, FISHERIES AND FOOD. 2023. Marco Normativo Fiscal y Laboral en el sector Pesquero Español. Madrid: Centro de Publicaciones del Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Available at: https://www.mapa.gob.es/es/ministerio/servicios/analisis-y-rospectiva/marconormativofiscal2023_lineaactualizado28septiembresindisposicio-nirpf_tcm30-656921.pdf

PÉREZ, F.J.T. 2023. "Apuntes sobre la economía social en el sector pesquero: breve referencia a la fórmula cooperativa". Revista del Ministerio de Trabajo y Economía Social, n.º 157: 227-242.

PIKETTY, T. 2025. Hacia un socialismo ecológico. Crónicas 2020-2024: Ariel.

TAYLOR-GOOBY, P. 2004. New Risks. New Welfare. The Transformation of the European welfare state: Oxford University Press.

UTTING, P. 2015. Social and Solidarity Economy: Beyond the Fringe: Utting.

VELA-MICOULAUD, G. 2024. "La cooperación entre la Economía social y la Empresa convencional en las políticas de la Unión Europea: oportunidad para ampliar el acceso de la Economía social a los mercados". Revista Iberoamericana de Economía Solidaria e Innovación Socioecológica, n.º 7: 203-221.

WORLD COMMISSION ON ENVIRONMENT AND DEVELOPMENT. 1987. Our Common Future. Oxford: Oxford University Press.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 387-414
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3525 • https://www.baidc.deusto.es

Public promotion of employment for people with disabilities: from access to the civil service to the promotion of their inclusion in cooperative societies and social economy enterprises

(Promoción pública del empleo para personas con discapacidad: desde el acceso a la función pública hasta el fomento de su inclusión en sociedades cooperativas y empresas de economía social)

Vega María Arnáez Arce[1]
University of Deusto (Spain)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538

Submission date: 31.05.2026
Approval date: 22.06.2026
E-published: november 2026

Summary: I. Introduction. II. Promoting the employment of people with disabilities in the framework of the 2030 agenda for sustainable development. 2.1. Access to employment for people with disabilities in the 2030 Agenda; 2.2. Public procurement at the service of promoting social policies. III. The legal framework for people with disabilities to access public employment: 3.1. Baseline Spain-wide laws and regulations; 3.2. Developing a regulatory framework for regional implementation: Law 11/2022, of 1 December, on Basque Public Employment. IV. Sustainable public procurement under spanish administrative law: 4.1. General considerations; 4.2. The provisions of Law 9/2017, of 8 November, on Public Sector Contracts; 4.3. Using social clauses in public sector contracts: 4.3.1. As criteria for the award of public contracts; 4.3.2. As an instrument to promote other public welfare and social integration policies; 4.4. Reserved contracts and tie-breaking criteria in the award of public sector contracts. V. Conclusions. VI. References. VII. Resolutions and reports by Administrative bodies and other Organizations.

Sumario: I. Introducción. II. El fomento del empleo de las personas con discapacidad en el marco de la agenda 2030 para el desarrollo sostenible: 2.1. El acceso al empleo de las personas con discapacidad en la Agenda 2030; 2.2. La contratación pública al servicio

[1] Professor of Administrative Law, University of Deusto, Faculty of Law. E-mail: vegamaria.arnaez@deusto.es

del fomento de políticas sociales. III. El marco jurídico de acceso al empleo público para las personas con discapacidad: 3.1. Normativa básica de ámbito estatal; 3.2. Desarrollo normativo para su implementación autonómica: Ley 11/2022, de 1 de diciembre, de Empleo Público Vasco. IV. La contratación pública sostenible en el derecho administrativo español: 4.1. Consideraciones generales; 4.2. Las previsiones de la Ley 9/2017, de 8 de noviembre, de Contratos del Sector Público; 4.3. La utilización de cláusulas sociales en los contratos del sector público: 4.3.1. Como criterio de adjudicación de contratos públicos; 4.3.2. Como instrumento para fomentar otras políticas de bienestar público e integración social; 4.4. Contratos reservados y criterios de desempate en la adjudicación de contratos del sector público. V. Conclusiones. VI. Referencias. VII. Resoluciones e informes de órganos administrativos y otras entidades.

Abstract: The 2030 Agenda for Sustainable Development passed by the United Nations General Assembly, is an action plan that seeks to benefit people and the planet and foster prosperity. It also aims to promote world peace and ensure access to justice. The 2030 Agenda is framed as a new global and local social contract which requires all social actors and public administrations to engage in coordinated and collaborative action.

A comprehensive review is proposed to link domestic public policies and ensure that they are coherent with sustainable development, fostering a collective effort. To achieve this, it is essential to establish mechanisms to facilitate cooperation and ensure progress towards the Sustainable Development Goals (SDGs). There is therefore a need to highlight the commitment to the inclusion of people with disabilities, enabling them to lead full personal, social and working lives.

This paper focuses on analysing the current regulations related to the management and promotion of access to employment for people with disabilities from two perspectives. Firstly, a descriptive analysis will be made of the laws applicable to the access of people with disabilities to jobs in the public sector, paying special attention to the new Public Employment Law in the Basque Country. Secondly, the use of public procurement will be explored as a tool for the public sector to facilitate the access of people with disabilities to the labour market, ensuring that they are considered in this process.

Keywords: Agenda 2030; Social sustainability; Access to and promotion of employment for people with disabilities; Cooperativism and social economy.

Resumen: La Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, es un plan de acción que busca beneficiar a las personas y al planeta, así como fomentar la prosperidad. Asimismo, tiene como objetivo promover la paz mundial y garantizar el acceso a la justicia. La Agenda 2030 se plantea como un nuevo contrato social, tanto global como local, que exige a todos los actores sociales y a las administraciones públicas emprender acciones coordinadas y colaborativas.

Se propone una revisión integral para vincular las políticas públicas internas y asegurar su coherencia con el desarrollo sostenible, impulsando así un esfuerzo colectivo. Para lograrlo, resulta esencial establecer mecanismos que faciliten la cooperación y garanticen el avance hacia los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS). Por consiguiente, es necesario destacar el compromiso con la inclusión de las personas con discapacidad, permitiéndoles llevar una vida plena en los ámbitos personal, social y laboral.

El presente trabajo se centra en analizar la normativa vigente relativa a la gestión y el fomento del acceso al empleo para las personas con discapacidad desde dos perspectivas. En primer lugar, se realizará un análisis descriptivo de la legislación aplicable al acceso de este colectivo a puestos de trabajo en el sector público, prestando especial atención a la nueva Ley de Empleo Público del País Vasco. En segundo lugar, se examinará el uso de la contratación pública como herramienta para que el sector público facilite la incorporación de las personas con discapacidad al mercado laboral, garantizando que se las tenga en cuenta en dicho proceso.

Palabras clave: Agenda 2030; Sostenibilidad social; Acceso al empleo y promoción del mismo para personas con discapacidad; Cooperativismo y economía social.

I. **Introduction**

The United Nations General Assembly adopted the 2030 Agenda for Sustainable Development in September 2015. It is an action plan for people, the planet and prosperity, which also seeks to strengthen universal peace and access to justice.[2]

The United Nations 2030 Agenda for sustainable development is presented, above all, as a new global and local social contract which demands that all social stakeholders and all public administrations work together.

This new social contract requires an integrated and comprehensive approach that unites domestic public policies and ensures their coherence with sustainable development through a shared collective effort. To this end, it is necessary to establish mechanisms that spur cooperation and progress towards achieving the Sustainable Development Goals (SDGs), while emphasising the commitment to the inclusion of persons with disabilities to ensure that they can enjoy a full personal, social and working life.[3]

In light of the above considerations, this paper studies the current regulatory framework on the management and promotion of access to employment for people with disabilities. It addresses it from two points of view. On the one hand, through a descriptive analysis of the laws and regulations governing access for people with disabilities to employment positions in the public sector, with particular attention to the provisions of the new Basque Public Employment Act. On the other hand, public procurement is proposed as an alternative instrument available to the public sector for fostering access to the labour market for persons with disabilities, ensuring that this approach is duly taken into account.

II. **Promoting the employment of people with disabilities in the framework of the 2030 agenda**

2.1. *Access to employment for people with disabilities in the 2030 Agenda for Sustainable Development*

In September 2015, the UN General Assembly approved a resolution regarding the Agenda for sustainable development, an action programme for people, the planet and prosperity, which also seeks to pro-

[2] See https://sdgs.un.org/2030agenda (Last accessed on 20 February, 2025).

[3] See https://www.un.org/sustainabledevelopment/ (Last accessed on 20 February, 2025).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

mote universal peace and foster access to justice. The Agenda 2030 formulated 17 sustainable development goals (SDGs), with 169 integrated, indivisible targets in three areas of public policy action: economic, social and environmental.[4]

In the aftermath of the 2020 pandemic, economic, environmental and social sustainability has become an urgent necessity, a choice and an opportunity to enhance public management through this added value.[5]

Before analysing the positive law in force and its application in the Spanish legal system, in my view, it is first necessary to consider that people with disabilities are an important vulnerable population group that is explicitly referred to in a significant part of the Sustainable Development Goals.

In September 2015, the United Nations General Assembly passed a resolution adopting the 2030 Agenda for Sustainable Development. An action plan for people, the planet and prosperity, which also aims to strengthen universal peace and access to justice, as well as to end poverty in all its forms throughout the world.

The United Nations 2030 Agenda for Sustainable Development is presented, above all, as a new global and local social contract which demands that all social stakeholders and all public administrations work on a coordinated basis.

I contend that this new social contract must be grounded in an integrated and comprehensive approach capable of bringing together domestic public policies and ensuring coherence across all public actions aimed at sustainable development—a goal that can only be achieved through a collective effort.

To this end, the public sector must generate mechanisms that allow for cooperation and progress towards the achievement of the Sustainable Development Goals (SDGs).

Of these, two are worth mentioning because of their relation to the integration of people with disabilities:

Sustainable Development Goal 4, which aims to 'ensure inclusive and equitable quality education and promote lifelong learning opportunities for all.'

---

[4] See https://sdgs.un.org/2030agenda (Last accessed on 19 February 2025).

[5] (Pernas García, 2020, 3). See in 'La contratación circular: el papel de la compra pública en la realización de una economía circular y la utilización eficiente de los recursos', at http://www.obcp.es/index.php/opiniones/la-contratacion-circular-el-papel-de-la-compra-publica-en-la-realizacion-de-una-economia http://www.obcp.es/index.php/opiniones/la-contratacion-circular-el-papel-de-la-compra-publica-en-la-realizacion-de-una-economia (Last accessed, 19 February 2025).

And Sustainable Development Goal 8, which aims to 'promote sustained, inclusive and sustainable economic growth, full and productive employment and decent work for all'.

It is also important to understand that the different Sustainable Development Goals related to people with disabilities are cross-cutting and therefore interrelated: as a result, if one of them is successful, this affects the success of the others, and vice versa.

Therefore, the promotion and enforcement of public policies and measures aimed at ensuring that people have access to quality education and decent jobs has a direct impact on the first of the Sustainable Development Goals to 'end poverty in all its forms everywhere'.

2.2. *Public procurement at the service of promoting social policies in the 2030 Agenda for Sustainable Development*

Gimeno Feliú aptly noted the importance of public procurement as an instrument to achieve these goals, as he stated that '[…] the 2030 Agenda proposes, among other goals, sustained, inclusive and sustainable economic growth, which is essential to achieve prosperity. The Agenda also addresses the factors that generate violence, insecurity and injustice, such as inequalities, corruption and poor governance, among others' (Gimeno Feliú, 2021, 2) .[6]

In the aftermath of the 2020 pandemic, economic, environmental and social sustainability has become an urgent necessity — a choice and an opportunity to enhance public management through this added value.[7]

It can be affirmed, therefore, that both social and ecological considerations are an inherent and essential part of the concept and the practical reality of what has become known as *strategic public contracting,* an instrument at the service of public policies to be implemented under the auspices of the 2030 Agenda's Goals for Sustainable Development. In this way, general-interest goals can be achieved, such as job stability, environmental quality, and social assistance and integration.

---

[6] (Gimeno Feliú, 2021a: 2). See 'Los retos de futuro de la contratación pública: los ODS y la experiencia de la pandemia', at http://www.obcp.es/opiniones/los-retos-de-futuro-de-la-contratacion-publica-los-ods-y-la-experiencia-de-la-pandemia (Last accessed on 20 February 2025).

[7] (Pernas García, 2020, 3). See in 'La contratación circular: el papel de la compra pública en la realización de una economía circular y la utilización eficiente de los recursos', at http://www.obcp.es/index.php/opiniones/la-contratacion-circular-el-papel-de-la-compra-publica-en-la-realizacion-de-una-economia (Last accessed on 20 February 2025).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

In short, following Gimeno Feliú, it can be concluded that 'the objective of the transformation sought by the United Nations Agenda requires a proactive attitude (and aptitude) to provide the best solution to the needs of citizens, which are not merely ideological'. Including social and environmental clauses in public contracts is a strategic option provided for in current applicable Spanish law.[8]

III. **The legal framework for people with disabilities to access public employment**

3.1. *Baseline Spain-wide laws and regulations*

Recent regulatory precedents governing access to public employment for people with disabilities can be traced back to legal provisions applicable to Spain as a whole. Law 53/2003, of 10 December 2003, on the employment of persons with disabilities,[9] introduced the obligation to reserve a quota of not less than five per cent of the advertised positions to be filled by persons with a degree of disability equal to or greater than 33 per cent, in each year's tenders for employment opportunities in the public sector, in order to ensure that this population group should eventually represent two per cent of the total State Administration workforce, a target that is yet to be achieved.

This initiative was launched as a result of the enactment of Council Directive 2000/78/EC of 27 November 2000, later transposed into Spanish law, which established a general framework for equal treatment in employment and occupation. Its provisions are also applicable to people with disabilities, include anti-discrimination measures and guarantee effective equal opportunities.

Subsequently, Royal Decree 2271/2004 of 3 December was passed to regulate access to public employment[10] and the allocation of posts for people with disabilities. It aimed at promoting positive action measures that encourage equal opportunities, while maintaining the princi-

---

[8] (Gimeno Feliú, 2021b: 4). See 'Los retos de future de la contratación pública: los ODS y la experiencia de la pandemia', at http://www.obcp.es/opiniones/los-retos-de-futuro-de-la-contratacion-publica-los-ods-y-la-experiencia-de-la-pandemia (Last accessed on 20 February 2025).

[9] B.O.E. (Spanish Official Gazette) No. 296 of 11 December 2003. See its consolidated version at https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=*BOE*-A-2003-22717 (Last accessed on 20 February 2025).

[10] B.O.E. No. 303 of 17 December 2004. See its consolidated version at https://www.boe.es/buscar/act.php?id=*BOE*-A-2004-21221 (Last accessed on 20 February 2025).

ple of equal conditions for all candidates to access public employment positions.

At present, the baseline provisions applicable across Spain are set out in Royal Legislative Decree 5/2015 of 30 October, which approves the Revised Text of the current Basic Statute for Public Employees (hereinafter 'the Statute').[11] Article 14 of the Statute established the right of public employees to non-discrimination on the grounds of disability, consistently with the legal nature of their employment relationship with the public sector organisation to which they belong.

Regarding access to public employment, Article 59 of the current recast text of the Basic Statute for Public Employees increased the quota established under the 2003 law on the employment of people with disabilities. It stipulated that tenders for employment opportunities must allocate at least seven per cent of vacancies to people with disabilities, provided they successfully complete the selection processes and demonstrate both their disability and their fitness to perform the required duties, with the aim of progressively achieving a representation of two per cent of the total workforce in each Administration or public sector body.

Specifically, and in accordance with Article 59 of the Statute, the minimum seven per cent quota shall be allocated in such a way that at least two per cent of the job opportunities in tenders are reserved for people with intellectual disabilities, while the remaining positions are reserved for people with any other type of disability.

To this end, each Public Administration must take all necessary measures during selection processes to establish appropriate and reasonable adjustments in terms of time and resources. Moreover, once the selection process has been completed, any necessary adjustments must be implemented in each position to meet the needs of people with disabilities entering public employment.

3.2. *Developing a regulatory framework for regional implementation: Law 11/2022, of 1 December, on Basque Public Employment*

Law 11/2022 on Basque Public Employment[12] was approved in the Autonomous Community of the Basque Country on 1 December 2022

[11] B.O.E. No. 261 of 31 October 2015. See its consolidated version at https://www.boe.es/buscar/act.php?id=*BOE*-A-2015-11719 (Last accessed on 20 February 2025)

[12] B.O.P.V. (Basque Country Official Gazette) No. 245, 26 December 2022. See its consolidated version at https://www.boe.es/buscar/act.php?id=*BOE*-A-2023-353 (Last accessed on 20 February 2025)

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

(hereinafter, the 'Basque Public Employment Law'). As explicitly stated in its preliminary title, '[…] it is directly linked to [that] long process of rationalisation and modernisation of the civil service […]'.

The main objective of this regulation was to improve the institutional quality of Basque public employment by introducing some baseline elements of innovation that promote a model of quality public employment, one that is professionalised, objective, impartial and accountable for managing its outcomes.

While the Basque Public Employment Law remained consistent with the public employment model applicable across Spain and with the model of previous regional regulations, it was also strongly aligned with provincial and local autonomy, university autonomy, as well as the regulatory and organisational powers of each of territorial authority.

Chapter Two of Title Five of the Basque Public Employment Law sets out the regulatory framework for the management and promotion of access to public employment opportunities for people with disabilities. It defines the constitutional principles and those established in the basic Spain-wide legislation, as well as the access requirements. Additionally, various positive action measures are provided to promote access to public employment for people with disabilities, including the establishment of a specific access system for this population group.

In my view, under the Basque Public Employment Law, the public authorities in the Basque Country are notably expected to use considerable determination and leadership skills regarding people with disabilities entering public employment. Throughout its provisions, the Law underscores and strengthens the Basque Public Administrations' commitment to guaranteeing and promoting effective, high-quality access to public employment for this population group.

It does so through the provisions outlined in the series of sections (analysed below) related to access to employment in the Basque public sector and the individual rights of Basque public employees.

Article 74 of the Basque Public Employment Law stipulates that all recruitment competitions within the Basque public sector must reserve a minimum quota of seven per cent of available positions for people with disabilities, as defined under the applicable legislation, with a view to progressively ensuring that people with disabilities constitute two percent of the total staff of each public sector body.

In order to enter public employment, applicants must pass the relevant competitive recruitment processes and provide evidence of their disability and their fitness for performing the tasks involved the relevant job.

Pursuant to paragraph two of Article 74 of the Basque Public Employment Law, the seven per cent quota must be allocated in such a way that two per cent of the vacancies are reserved for persons with intellectual or mental disabilities, while the remaining positions will be allocated to persons with other types of disability.

The same provision assigns responsibility for ensuring that the quota of vacancies reserved for people with disabilities is distributed in a balanced manner among the administrations and bodies that make up the Basque Public Sector, taking into account the different functional groups to which the positions offered in each call for applications belong (Article 74.5 of the Basque Public Employment Law).

Basque public administrations shall therefore regulate the type of jobs and conditions for the filling of vacancies by people with disabilities and shall implement the appropriate measures to promote the progressive entry of people with disabilities into all Basque public administrations.

From a formal point of view, and in accordance with the provisions of Article 75 of the Basque Public Employment Law, access to employment in the Basque public sector for people with disabilities and the quotas allocated to them may be implemented by using two different systems:

One of them is based on the fact that the general system for access by people with disabilities operates through vacancy quotas being reserved in the calls for competition arising from the public employment plan.

In this context, the access of people with disabilities through the general system will take place in accordance with the terms, rules and levels of demand applicable to the rest of the candidates who participate in the same call for applications through other selection procedure systems. Similarly, those people with disabilities who are eligible to access public employment through the general system must give preference to the positions offered in the selection process that the Basque public administrations and their affiliated bodies have reserved in their list of job opportunities or equivalent instrument, for coverage by such people.

The second avenue relies on the existence of a specific system of access for people with intellectual or mental disabilities, which involves a call for specific selection processes independent of the call for applications.

In other words, it establishes a specific access system for individuals with intellectual or mental disabilities that is based on separate recruitment processes available only to candidates with a recognised degree of limitation in intellectual or mental functioning of at least thirty-three percent.

In relation to the specific employment access scheme, Article 75(5) of the new Basque Public Employment Law establishes that three requirements:

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

First: Only vacancies that the public administrations have reserved in their vacancy list of or similar instrument available for people with disabilities may be filled within this scheme.

Second: The selection process tests carried out under this specific scheme must be primarily aimed at assessing the basic behavioural competencies of the candidates in relation to the performance of the duties or functions inherent to the position.

Third, and last: Those people who enter a public body by means of this specific scheme may go on to hold other posts in the public administration through the relevant mobility process, provided that they can provide evidence of their fitness to perform the duties involved in each case.

In both of the avenues for access described above, the terms of the call for applications, in accordance with Article 79 of the Basque Public Employment Law, must specify the total number of vacancies available, indicating the group, department, scale, professional category not requiring a qualification, or professional group to which they correspond, as well as the quota reserved for internal promotion and, where applicable, for persons with disabilities.

In procedures for civil service positions, preference in the choice of destination shall be given to candidates with disabilities, provided that such preference is justified by territorial, personal dependency or similar reasons. This prevents situations in which a destination's unsuitability arising from a disability results in a candidate who has successfully passed the examinations being unable to take up the position.

Provision is also made for other measures aimed at promoting the inclusion of people with disabilities, including facilitating access to training, offering specific courses for persons with disabilities who face particular difficulties in becoming integrated in the workplace or in being promoted to ordinary positions or to special projects to support inclusion.

The rights of people with disabilities shall respected in all cases, ensuring that they always have the option to choose between open competition and reserved quota.

IV. **Sustainable public procurement under spanish administrative law**

4.1. *General considerations*

The social, economic and political transformations in recent years have decisively shaped the way in which public administrations and bodies manage their intervention across different areas of activity and,

at the same time, have given rise to a new configuration of what are known as legal-administrative relationships.[13]

The public powers, on the one hand, and individuals and legal bodies, on the other, have been compelled to work jointly and collaboratively on everything that has to do with meeting general interest needs and the management of public services.[14]

The new public management schemes have chosen to use innovation in different ways as a key element to promote the effectiveness and efficiency of the public sector's actions, ensure the best protection for citizens, and appropriately meet the growing social and welfare demands of citizens.[15]

In this sense, the inclusion of social criteria, together with the traditional efficiency and advertising criteria, are essential in public procurement. The legislator has established a number of social criteria to promote and encourage the participation of small and medium-sized enterprises in public procurement procedures.

What is most noteworthy about the new regulation of public procurement, following the amendments introduced by the aforementioned legal provisions, is its explicit emphasis on adopting specific measures to promote *social clauses*. These clauses serve as a key instrument for advancing and ensuring the implementation of various sectoral public policies, including the one relevant here: the promotion of employment for people with disabilities.

The new legal regime for public procurement includes social, environmental and innovation and development criteria and considerations.

In this regard, it is worth noting that the introduction of social and environmental clauses in public contracts is intended to meet the objective or purpose of the EU legislator of turning public procurement into one of the engines that generates general well-being for citizens and sustainability.

For this reason, following Martínez Fons , it can be stated that '[…] the nature of [social and/or environmental] clauses and the timing

[13] (Mir Puig, 2004: 19).

[14] In this sense, the Preamble of Law 2/2011, of 4 March, on Sustainable Economy (*BOE* no. 55, of 5 March 2011), affirmed the need to promote efficiency, especially within public procurement and collaboration between the public and private sectors as 'essential players in the relationship between the government authorities and the business community, which are also areas where the link to economic sustainability parameters must be strengthened […]' .

[15] (Arnaez Arce, 2023: 114).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

of their inclusion in public contracting procedures will determine the terms of the complex relationship between social and/or environmental clauses and the rules that monitor free competition in the market […]'.[16]

In the same sense, RAZQUIN LIZARRAGA is of the view that these social clauses are firstly incorporated into public procurement procedures by establishing the social and environmental requirements in the very definition of the purpose of the contract. They can be inserted either in the general administrative clauses, or in the particular administrative clauses, or in the particular technical conditions of the contracting documents. Even the choice of a specific name such as 'social' or 'environmental' for the contract would have a positive influence and, above all, would grant it greater visibility.[17]

Another point of procurement procedures in which social and environmental aspects should be considered is the selection phase; in particular, proof of the standing of bidders, including social and environmental criteria, together with their economic and financial standing and their technical and professional ability.

It should be considered that the principle of proportionality prevents requiring minimum standing levels that go beyond what is necessary for the performance of the contract to be awarded.

However, provided that social and environmental criteria are related to the object of the contract, they may provide adequate assurances of performance and, therefore, also contribute to fulfilling the purpose inherent to the very principle of proportionality.

Moreover, the consideration of this type of criteria could be used as a means of encouraging those economic operators that had relegated corporate social responsibility aspects to a secondary place to (at least) reconsider their position.

Indeed, the main challenge faced by social and environmental clauses included in the conditions for the performance of a contract is that, even though they do not affect the evaluation of the bid and are, therefore, less problematic for free competition than when they operate as award criteria, no appropriate measures are usually foreseen to monitor and penalise cases of non-compliance.

In general, social and environmental clauses have no place as award criteria in practice, as they are usually considered to be in direct conflict with the foundations of the principle of competition.

---

[16] (Martinez Fons, 2009: 48).

[17] (Razquin Lizarraga, 2016to: 126).

Specifically, Article 67 of Directive 2014/24/EU includes requirements for their validity at this stage of the procedure. In view of the open debate on how to determine their scope, it will be necessary to abide by the resolutions to that effect in both the jurisprudential doctrine and by administrative courts.

However, the position adopted by the European Union, in general, and under Directive 2014/24/EU, in particular, is clear as to the support and protection given to social and environmental matters, including in public contracts.

Ultimately, EU institutions have taken a path of no return, which will result in regulations that will strengthen responsibility in public procurement in the short and medium term.

In this regard, the enthusiasm conveyed by LESMES ZABALEGUI is to be commended, as he asserted that 'while there is still some uncertainty, we must make brave moves forward in this direction'.[18]

It is key is to have a clear political will and firm commitment to expand and improve the basic guidelines of the European Union, and incorporate them into the internal legal systems of the Member States.

Finally, although future research may be oriented towards other lines of action in relation, for example, to smaller contracts, the division of the object of the contract into lots, or the access of small and medium-sized enterprises to contracting procedures, this paper seeks to highlight the importance of reflecting on the very concept of 'competition'.

While competition is undoubtedly a vital aspect of public procurement and must remain unquestioned, attempts to balance it with other values that have recently gained importance, such as efficiency and integrity, may prevent many dilemmas in the future.

4.2. *The provisions of Law 9/2017, of 8 November, on Public Sector Contracts*

Law 9/2017, of 8 November, on Public Sector Contracts (hereinafter, the 'Spanish Public Contracts Act) establishes that social considerations can be included in the procurement procedures at two points during the process. One is the stage that involves drafting and establishing the award criteria, such as qualitative criteria based on which the best price-quality ratio can be evaluated; and the other is at the

[18] (lesmes Zabalegui, 2016: 3)

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

point of setting out special conditions for the performance of contracts, provided that their relationship to the object of the contract is proven.

Specifically, if social aspects are included as special performance conditions, contracting bodies are legally required to include at least one of the conditions set forth in Article 202 of the current Spanish Public Contracts Act, concerning special social, ethical, environmental or other conditions for the performance of contracts.

It is worth noting that, in accordance with the provisions of Section 2 of Article 202 of the Spanish Public Contracts Law, social or employment-related considerations may be introduced, among others, for any of the following purposes:

- Asserting the rights recognised in the United Nations Convention on the Rights of Persons with Disabilities; hiring a number of people with disabilities greater than that required by national law;
- Promoting the employment of people who experience particular difficulties in entering the labour market, in particular, people with disabilities or at risk of social exclusion through social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities ('empresas de inserción');
- Eliminating inequalities between men and women, encouraging the application of measures that promote equality in employment between women and men;
- Fostering greater participation of women in the labour market and better work and family life balance; combating unemployment, particularly among young people, women and the long-term unemployed; promoting training in the workplace;
- Ensuring safety and health protection in the workplace and compliance with bargaining agreements applicable to the different industries and geographical areas;
- Introducing measures to prevent occupational accidents; other purposes established with reference to the coordinated strategy for employment defined in Article 145 of the TFEU;
- Ensuring respect for basic labour rights throughout the production chain by demanding compliance with the fundamental conventions of the International Labor Organisation (ILO), including those considerations that seek to offer favourable conditions to small producers in developing countries with whom commercial relations are maintained, such as the payment of a minimum price and a premium given to producers, and greater transparency and traceability throughout the entire supply chain.

It should also be taken into account that, once any special conditions have been included in the contract pursuant to the provisions of Section 4, Article 202 of the Spanish Public Contracts Law, all subcontractors engaged in the performance of the contracts shall be subject to the same compliance requirements.

In short, regarding the consideration of social aspects in public procurement, the Spanish Public Contracts Act continues to regulate contracts reserved for special employment organisations ('centros especiales de empleo') and the possibility of reserving contracts for sheltered employment programmes. This is extended to social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities and requires all of them to have on staff the percentage of workers with disabilities established in their respective specific regulations.

Article 71 of the Spanish Public Sector Contracts Law sets out a prohibition related to the area of disability whereby economic operators shall not permitted to enter into contracts with public sector bodies if they fail to comply with the requirement of having workers with disabilities on their staff (at least 2% of their employees of the companies with 50 or more workers). This requirement had already been incorporated into the Spanish legal system through the modification of the previous Recast Text of the Public Sector Contracts Law, operated by Law 40/2015, of 1 October, on the Legal Regime for the Public Sector.

Similarly, the Spanish Public Sector Contracts Law allows for both the award criteria and the special conditions for the performance of contracts to incorporate social aspects in the production and marketing processes related to works, supplies or services which form the object of the contract in question. The purpose is also to promote, encourage and foster respect for human rights and, in particular, for the basic labour rights of workers and of small producers in developing countries.

4.3. *Using social clauses in public sector contracts*

Pursuant to Section 3 of Article 1 of the Spanish Public Sector Contracts Law, 'social and environmental criteria shall be included in all public procurement procedures in a cross-cutting and mandatory manner, provided that they are related to the object of the contract, on the understanding that their inclusion ensures better value for money in contractual performance and promotes as greater efficiency in the use of public funds'.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

Based on this initial approach of the 2017 legislator, contracting bodies may include their own criteria and characteristics in social and environmental clauses at four points in time within the procedure: i) at the time of defining the object of the contract; ii) at the time of selecting the contractor; iii) at the time of establishing the contract award criteria; and iv) at the time of the performance of the contract.[19]

4.3.1. As a requirement for the award of public contracts

The Spanish legal system allows what has been called a *social clause* to be included at the time of awarding the contract. It provides that preference may be accorded, as an award criterion, to 'bidding companies or enterprises that are majority-owned by employees'.

The inclusion of these award criteria must be linked to the object of the contract; must be specific and objectively quantifiable circumstances; must have been previously published; and must be compliant with European Union Law, especially with the principle of non-discrimination and, consequently, freedom of establishment and freedom to provide services.

Therefore, both the particular administrative clauses of procurement procedures and the technical specifications in procurement documents must include social clauses.[20]

This is in accordance with Article 145 of the Spanish Public Contracts Act, which sets out a general rule whereby multiple criteria must be taken into account in award procedures, to the extent that using a single award criterion based on the cost or price of the contract must be justified in the dossier.

---

[19] For this purpose, see Circular number 35/2018, of 25 July 2018, of the General Authority of Services, Municipal Relations and Emergencies of the Department of Public Administrations and Institutional Relations of the Provincial Council of Bizkaia, which disseminates a 'Practical guide for public procurement: criteria and instructions for the inclusion of social, environmental and other public policy clauses', (last accessed on 20 February, 2025).

[20] Procurement Advisory Boards have issued several resolutions to this effect, notably including Resolution number 18/2014, of 11 March 2014, of the Procurement Advisory Board of Catalonia, due to its proximity to the issues at hand. This Resolution stated that it is possible to accord, 'as an award criterion, preference for bids submitted by companies that apply measures to prevent occupational risks additional to or greater than the legally established obligations, or measures to promote healthy habits or encourage personal and organisational development, provided that the bids contain equal terms to the most advantageous considering the criteria that serve as the basis for the award of the contract, in accordance with current regulations'. https://contractacio.gencat.cat/web/.content/contacte/tccsp/resolucions/2014/Resolucio-Num.-18_2014-d11-demarc-de-2014.pdf (last accessed on 20 February, 2025).

Specifically, Section 2, Article 145 of the Spanish Public Sector Contracts Law lays down that, in order to determine the best price-quality ratio, the contracting body will take into account both strictly economic criteria and qualitative aspects, and considerations such as any environmental or social aspects linked to the object of the contract.

Regarding social aspects or considerations, Article 145.2.1 of the Spanish Public Contracts Act expressly provides that 'the social characteristics of the contract shall refer, among others, to the following purposes: furthering the social integration of disadvantaged persons or members of vulnerable groups amongst the persons assigned to performing the contract; entering into subcontracting arrangements with special employment organisations or social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities; applying gender equality plans in the performance of the contract and, in general, fomenting equality between women and men; promoting contracts that employ women; balancing work, personal and family life; improving working and salary conditions; fostering job stability; employing a greater number of people for the performance of the contract; training and protection of health and safety at work; applying ethical criteria and social responsibility to the object of the contract; and criteria relating to the supply or use of fair trade products during the performance of the contract'.

The Spanish Public Contracts Act devised a more efficient, transparent and comprehensive public procurement system, with a view to achieving better compliance with public objectives. This is to be implemented by satisfying the needs of the contracting authorities, by improving the conditions of access and participation in public tenders by economic operators and, of course, by providing the best public services to citizens.[21]

Ultimately, in addition to clarifying the applicable regulatory framework for the sake of greater legal certainty, the Spanish legal system governing public procurement aims to promote the use of public contracts to implement public European and domestic policies on social, environmental, innovation and development matters, promotion of small and medium-sized enterprises and defence of competition.

In line with the observations made by RAZQUIN LIZARRAGA regarding the 2014 EU Directive, and given that Article 145 of the Spanish Public Contracts Act holds the most economically advantageous of-

[21] (Arnaez Arce, 2023: 116).

fer as the basis for awarding contracts, the legislator adopted the life cycle cost approach to guide this determination and placed greater emphasis on achieving the best price-quality ratio. However, the most significant improvement in relation to the issue under discussion is that the legal provisions now contain social and environmental factors for the evaluation of the last criterion mentioned above.[22]

It seems logical to think, therefore, that doubts have been dispelled about the lawfulness of the role of social and environmental clauses in the award phase. This entails compliance with three essential requirements: *i)* that social clauses are linked to the object of the contract, that is, that they 'relate to the works, supplies or services to be provided under the contract, in any aspect and stage of their life cycle'; *ii)* that they do not confer unrestricted freedom of choice on the contracting authority, or in other words, that they guarantee effective competition in the market; and *iii)* that the procurement documents define the weighting which they give to each of the criteria.

4.3.2. As an instrument to promote other public welfare and social integration policies

In addition to clarifying the applicable regulatory framework for the sake of greater legal certainty, the Spanish legal system governing public procurement aims to promote the use of public contracts to implement public, European and domestic policies on social, environmental, innovation and development matters, promotion of small and medium-sized enterprises and defence of competition.[23]

According to the provisions of Section III of the Preamble of the current Spanish Public Contracts Law, all these matters are the effective objectives of the Law, which pursues efficiency in public spending and respect for the principles of equal treatment, non-discrimination, transparency, proportionality and integrity at all times.[24]

As noted above, the Spanish Public Contracts Law establishes that social considerations can be included in procurement procedures at two points during the process. These are: the stage that involves drafting and establishing the award criteria, such as qualitative criteria

---

[22] (Razquin Lizarraga, 2015b: 104).

[23] (Arnáez Arce, 2018b: 126).

[24] See Section III of the Preamble of the Spanish Public Contracts Law, which transposes into the Spanish legal system Directives of the European Parliament and of the Council 2014/23/EU and 2014/24 /EU, of 26 February, published in Official Spanish Gazette number 272, of 9 November 2017.

based on which the best price-quality ratio can be evaluated; and the point when special conditions are set out for the performance of contracts, provided that their relationship to the object of the contract is proven.[25]

To this end, the contracting authorities must submit the following two options to be legally assessed. One of them is the inclusion of an award criterion that evaluates the number of people with disabilities employed by the tenderer.

Its intention or purpose is none other than 'to promote the employment of people with disabilities, a vulnerable group who have been found to have difficulties in entering the labour market'.

Arguably, social clauses are one of the most powerful resources for the employability of people with disabilities and for their entry into the labour market to become normalised, insofar as these clauses require those who want to enter into a contract with a public authority to include a certain number of people with disabilities in their workforce.[26]

Therefore, this type of clauses or social considerations may be included in the preparatory phase as a criterion for awarding the contract, provided that the following three requirements are met, in accordance with the provisions of Article 145.2 of the Spanish Public Contracts Law: (a) that they are included in the contract notice, and in the specific requirements; (b) that they are linked to the object of the contract and (c) that they are neither directly nor indirectly discriminatory, and that they are compatible with EU law.

It is worth mentioning here Resolutions numbers 234/2019, of 8 March 2019, 235/2019, of 8 March 2019, and 344/2019, of 29 March 2019 issued by the Central Administrative Board of Public Contract Appeals, which specifically stipulated that the purposes of the social criteria for awarding public contracts referred to in Article 145.2 of the Spanish Public Sector Contracts Law are work, personal and family life balance, and the improvement of working and social conditions.[27]

---

[25] (Razquin Lizarraga, 2015c: 110).

[26] Report by the AECEMCO (Spanish Business Association of Special Employment Organisations) on the 'Application of the inclusion of social clauses in public procurement documents to promote the employability of people with disabilities', 2018, p. 3, https://www.aecemco.es/pdf/5-APLICACION-DE-LA-INCLUSION-DE-CLAUSUSLA-%20SOCIALES-EN-LOS-PLIEGOS-DE-LA-CONTRATACION-ADMINISTRATIVA.pdf (last consulted on 20 February, 2021).

[27] See these Resolutions of the Central Board of Public Contract Appeals, at https://www.hacienda.gob.es/TACRC/Resoluciones/A%C3%B1o%202019/Recurso%200764-2018%20AST%2052-2018%20(Res%20235)%2008-03-2019%20VP.pdf (last consulted on 20 February 2021).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

The other option to be legally evaluated a special performance condition is meeting one of the obligations contained in Article 202 of the Spanish Public Sector Contracts Act, regarding the special conditions of performance of the contract of a social, ethical, environmental or other nature.

The introduction of social clauses in public procurement documents as special conditions governing the performance of public sector contracts under EU legislation seeks to place public procurement as a driver for promoting citizens' welfare.

According to Rodríguez-Arana Muñoz, the fact that all public authorities and, therefore, all government institutions, as well as public sector contracts are linked to serving the general interest (especially within the social and democratic rule of law) involves the defence, protection and promotion of aspects such as the one proposed by the contracting bodies, namely, *promoting the employment of people with disabilities, a vulnerable group with obvious difficulties in entering into the labour market*.[28]

In the words of Gimeno Feliu, social clauses used as conditions for the performance of public contracts are definitively intended to '[...] guarantee higher values of the legal system such as freedom, equality and solidarity'.[29]

It should also be taken into account that, once any special conditions have been included in the contract pursuant to the provisions of Section 4, Article 202 of the Spanish Public Contracts Act, all subcontractors engaged in the performance of the contracts shall be subject to the same compliance requirements.

4.4. *Reserved contracts and tie-breaker criteria in the award of public contracts*

The Spanish Public Contracts Act has strengthened the concept of reserved contracts launched by Directive 2004/18/EC, which was incorporated into the Spanish legal system by Law 30/2007, of 30 October, in order to promote the integration of people with disabilities into the labour market.[30]

---

[28] (Rodríguez-Arana Muñoz, 2016) at http://rodriguezarana.com/site/?p=2173 (Last accessed on 20 February 2025).

[29] (Gimeno Feliu, 2004: 65).

[30] (Andrés Pérez, 2018) at http://www.obcp.es/opiniones/los-contratos-reservados-en-la-ley-92017-del-8-de-noviembre (Last consulted on 20 February 2025).

Directive 2014/24/EU maintained the market reserve to promote the integration of people with disabilities and extended it to economic operators mainly engaged in the social and professional integration of disadvantaged people.[31]

This new regulation was incorporated into the Spanish legal system through Law 31/2015, of 9 September 2015, which normalised and updated the regulations on self-employment and adopted measures to encourage and promote self-employment and the social economy. It introduced three major new developments: (i) it allowed reserved participation also for social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities ; (ii) it introduced the option of reserving not only contracts but also lots thereof; and (iii) it replaced optional with mandatory reserved contracts.[32]

The Spanish Public Contracts Act expanded the concept of reserved contracts, distinguishing between contracts reserved for special employment organisations and social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities, established in Additional Provision 4, and certain contracts reserved for given organisations, contained in Additional Provision 48.

Regarding the legal evaluation of whether contracts may be reserved for both special employment organisations and associated work cooperatives in the scope of Additional Provision 4 of the Spanish Public Contracts Act, from a subjective point of view, Additional Provision 4 of the Spanish Public Sector Contracts Act specifically mentions social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities and special employment organisations, as pursuant to Additional Provision 16, contracts may only be reserved for social entrepreneurship organisations.[33]

The legal regime of social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities is regulated by Article 4 of Law 44/2007, of 13 December 2007, which defines them as 'all companies or cooperatives which, in addition to engaging in business operations, include within their corporate purpose the social and

[31] See Article 20 of Directive 2014/24/EU.

[32] Law 31/2015 of 9 September 2015, amending the regulations on self-employment and promoting autonomous work, published in the Spanish Official Gazette (*Boletín Oficial del Estado*), No. 217, on 10 September 2015.

[33] The reason for requiring social entrepreneurship specifically from special employment organisations and not from social enterprises is that the latter, when they are companies, are legally required (to be at least 51% owned by non-profit organisations and/or associations or by foundations.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

labour integration and training of people in social exclusion as a pathway to ordinary employment'.[34]

Special employment organisations are regulated by Royal Legislative Decree 1/2013, of 29 November 2013, which approved the Recast Text of the General Law on the rights and social inclusion of people with disabilities (hereinafter, the Royal Legislative Decree on the rights and social inclusion of people with disabilities'). Specifically, Article 43 of the Royal Legislative Decree on the rights and social inclusion of people with disabilities established that social entrepreneurship special employment organisations are those that are promoted and directly or indirectly held in more than 50% , by one or several bodies, whether public or private. They must be either non-profit or have their social entrepreneurship status recognised in their statutes, whether they are associations, foundations, public law corporations, social entrepreneurship cooperatives or other social economy enterprises. This category also includes organisations owned by business companies whose share capital is predominantly owned by one of the organisations mentioned above.[35]

However, it must also be noted that this provision has raised some disputes in terms of its practical implementation, regarding the exclusion from these reserved contracts of special employment organisations that are not social entrepreneurship organisations; recently it has been posited that reservation must be applicable equally to both social entrepreneurship special employment organisations and social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities.

The special appeal bodies have ruled in this regard by admitting that applying reserved contracts only for social entrepreneurship special employment organisations does not violate the spirit of Directive 2014/24/EU, which provides the option of using reserved contracts.[36]

---

[34] See Article 4 of Law 44/2007, of 13 December, for the regulation of the regime of social enterprises, published in Spanish Official State Gazette number 299, of 14 December 2007.

[35] See Article 43 of the Royal Legislative Decree on the rights and social inclusion of people with disabilities, published in Spanish Official Gazette number 289, of 3 December 2013.

[36] However, the matter remains unresolved, as Resolution 100/2018 of the Administrative Contract Appeals Body of the Autonomous Community of the Basque Country —and Resolution 129/2018 of the same body, of similar content— have been appealed before the High Court of Justice of the Basque Country and are currently pending judgment. In this context, the High Court of Justice of the Basque Country referred a preliminary question on the matter to the Court of Justice of the European Union (C-598/19).

Among others, these include Resolutions 202/2018 of the Catalan Board of Public Contract Appeals, 860/2018 of the Central Administrative Board of Public Contract Appeals, and 100/2018 of the Administrative Body of Contract Appeals of the Basque Country (known by its respective initials in Spanish and Basque as 'OARC/KEAO'). The latter states the following:

> In the opinion of the OARC/KEAO, Article 20 of Directive 2014/24/EU does not establish a clear and unconditional mandate. It provides that it (may or may not) be transposed at the discretion of the Member State. Therefore, the option of not incorporating this provision (which is an exception to the general principle of free access to contracts for all qualified economic operators, regardless of their legal form or their legal or organisational characteristics) would not have received any or legal criticism or consequences on the grounds of having been improperly transposed. All the more so because, once the option of transposition has been taken, the legislator enjoys a margin of discretion when defining and specifying in domestic law what is to be understood by 'economic operators whose main aim is the social and professional integration of disabled or disadvantaged persons'. The existence of this margin rules out the possibility that there is a precise, clear and unconditional mandate worthy of direct effect.[37]

Furthermore, until now, it was assumed that the contracting authority had discretion to reserve a certain contract only for either social entrepreneurship special employment organisations or for social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities (or for both categories on equal terms), provided that the contracting authority justified its decision. However, Resolution 1298/2020 of the Central Administrative Board of Contract Appeals established that, under the Fourth Additional Provision of the Spanish Public Contracts Act, reserved contracts should not only benefit social entrepreneurship special employment organisations.[38]

---

[37] See the content of the Resolution at the following link https://www.contratacion.euskadi.eus/w32-kpeoarc/es/y96aResolucionesWar/busqueda/listado?locale=es# (last consulted on 20 February, 2021).

[38] We shall then have to wait and see whether this criterion is maintained in future resolutions. Nevertheless, this does not seem to be in accordance with the letter of the Spanish Public Contracts Act, since the Fourth Additional Provision is not conclusive in the sense interpreted by the Central Administrative Board of Contract Appeals; in addition, the application of lots of reserved contracts regulated in Article 99 of the Spanish Public Contracts Act states that 'in accordance' with the Fourth Additional Provi-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

On a different note, from a formal or procedural point of view, the nature of reserved contracts should be indicated in the contract notice, referred to in Additional Provision 4 of the Public Sector Contracts Act, as grounds for authorising such reserved contracts.

Turning to tie-breaking criteria, these operate as the ultimate award criteria to be considered when, after applying the award criteria, the score obtained by two or more bidders is similar.

Article 147.1 of the Spanish Public Contracts Act refers to them as 'specific award criteria in the event of a tie'.

Article 147 of the Public Sector Contracts Act regulates tie-break criteria in the award phase of public contracts and distinguishes between whether or not these are provided for in the procurement documents.

The tie-break criteria provided for in the procurement documents must be linked to the object of the contract and be related to circumstances such as the percentage of workers with disabilities; bids from social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities; awarding of contracts related to social or welfare benefits for non-profit organisations; awarding of contracts the object of which is fair trade products to fair trade organisations; and the award of contracts to companies that include social and employment measures that promote equal opportunities between women and men.

If no provisions have been made for tie-break criteria in the procurement documents, these should be understood to refer to circumstances related to the percentage of workers with disabilities; the number of employees with temporary contracts in the workforce; greater percentage of employed women in the workforce, and ultimately, the draw.

It should be noted that, except for the draw, all other tie-break criteria established by the Spanish Public Contracts Act include or consider social aspects.[39]

However, despite the regulation of the tie-break criteria contained in Article 147 of the Spanish Public Contracts Act, linking tie-break criteria to the object of the contracts is neither easy nor well-settled.[40]

---

sion, one or more of the lots may be reserved for special employment organisations 'or' for social enterprises supporting employment for disadvantaged groups or people with disabilities, 'or' for sheltered employment programmes.

[39] (Bosch, 2016) in https://lapartecontratante.blog/2019/02/26/los-criterios-de-desempate-en-la-lcsp-por-joan-bosch/ (Last accessed on 20 February 2025).

[40] (White, 2018: 144).

Resolution number 97/2019, of 4 July 2019 of the Administrative Board of Contract Appeals of Castilla y León is particularly significant and relevant to the case at hand. The Board annulled the particular conditions in the procurement documents governing a service contract because it considered them to be contrary to the principle of equal treatment. This was based on the priority granted to work cooperatives and second-tier cooperatives composed of them as a tie-breaker, under Article 135.6 of Law 4/2002, of 11 April, on Cooperatives in Castilla y León, which benefited certain competing bidders based on local connection criteria[41].

Both the scholarly doctrine and the doctrine issued by the bodies in charge of resolving contractual appeals is well-settled, since it considers that local connection criteria cannot be either standing requirements or award criteria, as established in Report 9/09, of 31 March 2009 by the Advisory Board of Public Contracts. The Report read: 'The origin, registered office or any other indication of local connection of a company cannot be considered as a requirement to engage in contracts with the public sector, as these circumstances cannot be used as assessment criteria'.[42]

V. **Conclusions**

First. In the aftermath of the 2020 pandemic, economic, environmental and social sustainability has become an urgent priority and a crucial opportunity to enhance public management through this added value. This highlights the necessity of recognising people with disabilities as an significant vulnerable group whose needs and demands must be addressed, particularly in the current context, where the functioning and legitimacy of the welfare state are frequently questioned and associated with perceptions of inactivity and insufficient commitment within the public sector.

There is a need to undertake processes for restructuring, reform and innovation within the public sector, in order to enhance its competitiveness, effectiveness and efficiency, while fostering ever closer and more meaningful interactions with citizens; citizens, in turn, de-

[41] See the full text of the resolution at the following link: file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Resoluci%C3%B3n%2097-2019.pdf (Last accessed on 20 February 2025).

[42] See at https://www.hacienda.gob.es/Documentacion/Publico/D.G.%20PATRIMONIO/Junta%20Consultiva/informes/Informes2009/Informe%2009-09.pdf (Last accessed on 20 February 2025).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

mand an increasingly important and active role in the planning, implementation and evaluation of public policies that aim to provide welfare services to the population.

Second. Within the current context, the *United Nations 2030 Agenda for Sustainable Development* is framed as a new global and local social contract that compels all social stakeholders and public administrations to work in a coordinated manner. It calls for an integrated approach that unites domestic public policies and aligns them with sustainable development through a collective effort that fosters cooperation, shared responsibility, and, among other priorities, a commitment to the inclusion of persons with disabilities, enabling them to enjoy a full personal, social and working life.

Third. It is also important to understand that the different Sustainable Development Goals that relate to persons with disabilities are cross-cutting and therefore interrelated, which means that if one of them is successful, this affects the success of the others, and vice versa.

Therefore, promoting and driving public policies and measures aimed at ensuring that people have access to quality education and decent jobs has a direct impact on the first of the Sustainable Development Goals to 'end poverty in all its forms everywhere'.

Fourth. From the perspective of positive law, the regulatory framework governing access to public employment for persons with disabilities finds its most recent normative origins in measures adopted within the General State Administration, specifically, in Law 53/2003 of 10 December 2003, on the public employment of people with disabilities. Law 53/2003 was enacted within the legal framework arising from the adoption and subsequent transposition into Spanish law of Council Directive 2000/78/EC of 27 November 2000, establishing a general basis for equal treatment in employment and occupation. The Directive also applies to persons with disabilities and sets out measures to combat discrimination and ensure genuine equal opportunities.

Fifth. In the Autonomous Community of the Basque Country, Law 11/2022 on Basque Public Employment was approved on 1 December 2022. It was fundamentally aimed at improving the institutional quality of Basque public employment by introducing key innovation aspects to promote a model of public employment that is high-quality, professional, objective, impartial and accountable for managing its outcomes.

In my view, under the Basque Public Employment Law, the public authorities in the Basque Country are notably expected to use considerable determination and leadership skills regarding people with disabilities entering public employment. Throughout its provisions, the Law

underscores and strengthens the Basque Public Administrations' commitment to guaranteeing and promoting effective, high-quality access to public employment for this group.

Sixth. From a substantive or material perspective, it is important to note that recent approaches to public management have increasingly stressed the inclusion of social criteria in public procurement, alongside the traditional principles of efficiency and advertising of public contracts. This shift recognises public contracting as a key tool for promoting and ensuring the implementation of various sectoral public policies, including the one analysed in this study, concerning the promotion of employment for people with disabilities.

VI. **References**

ÁLVAREZ RODRÍGUEZ, José Francisco. 2012. "El futuro de la economía social". En *Economía social: identidad, desafíos y estrategias*, coordinado por Gemma Fajardo García y María José Senent Vidal, 405-412. Valencia: RULESCOOP.

ANDRÉS PÉREZ, María Rosario. 2018. "Los contratos reservados en la Ley 9/2017, de 8 de noviembre". *Observatorio de Contratación Pública*, 22 de noviembre de 2018. https://obcp.es/opiniones/los-contratos-reservados-en-la-ley-92017-del-8-de-noviembre.

ARGUDO PÉRIZ, José Luis. 2007. "Las cooperativas sin ánimo de lucro: ¿vuelta a los orígenes o respuesta a las nuevas necesidades sociales?" *Revista Vasca de Economía Social*, n.º 3: 179-201.

ARNÁEZ ARCE, Vicent María. 2012. "La compra pública innovadora: La Administración Pública como adquiriente de bienes y servicios innovadores". *Revista Vasca de Administración Pública*, n.º 93: 17-35.

—. 2014. "La participación ciudadana en la prestación de servicios públicos: El supuesto de las cooperativas de utilidad pública en la Comunidad Autónoma del País Vasco". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 116: 7-32.

—. 2018a. "El modelo cooperativo como alternativa sostenible para la gestión de los servicios públicos". En *Fomento del cooperativismo como alternativa económica y social sostenible: una visión de México y España*, 109-120. Madrid: Dykinson.

—. 2018b. "La alternativa cooperativa en la prestación de servicios públicos sostenibles". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 52: 123-135. https://doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp123-135.

—. 2020. "El fomento del cooperativismo a través de la contratación pública sostenible". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos*, n.º 133: 2-15.

—. 2023. *El reto de la gestión sostenible de los servicios públicos: Participación ciudadana y fomento de la iniciativa social*. Madrid: Dykinson.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

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: 137-166. https://doi.org/10.18543/baidc-52-2018pp137-166.

ATXABAL RADA, Alberto, y Vicent María Arnáez Arce. 2013. "Las cooperativas de utilidad pública e iniciativa social: Aspectos administrativos y fiscales". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 47: 199-228.

BLANCO, Patricia. 2018. "La doctrina social de los tribunales administrativos de recursos ante la contratación pública estratégica". *Monografías de la Revista Aragonesa de Administración Pública*, n.º 18: 144.

BOSCH, Joan. 2016. "Los criterios de desempate en la Ley de Contratos del Sector Público". *La Parte Contratante* (blog), 26 de febrero de 2019. https://lapartecontratante.blog/2019/02/26/los-criterios-de-desempate-en-la-lcsp-por-joan-bosch/.

CRUCELEGUI GÁRATE, Juan Luis. 2011. "Los efectos de los cárteles en la innovación y el bienestar social". Ponencia presentada en la jornada *La defensa de la competencia como instrumento de modernización de las estructuras económicas*, Santiago de Compostela, 5-7 de octubre.

DIVAR GARTEIZ-AURRECOA, Javier. 2010. "Las cooperativas ante la crisis económica". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 44: 263-283.

DOMÈNECH PASCUAL, Gabriel. 2020. "La discutida legalidad de los umbrales de saciedad". *Observatorio de Contratación Pública*, 18 de mayo de 2020. http://www.obcp.es/opiniones/umbrales-de-saciedad-y-principios-de-eficiencia-igualdad-y-libre-competencia-en-las.

GADEA SOLER, Enrique, Fernando Sacristán Bergia, y Carlos Vargas Vasserot. 2009. *Régimen jurídico de la sociedad cooperativa del siglo XXI: Realidad actual y propuestas de reforma*. Madrid: Dykinson.

GARCÍA MACHO, Ricardo. 2011. "La transparencia en el sector público". En *El derecho público de la crisis económica: Transparencia y sector público. Hacia un nuevo Derecho Administrativo*, coordinado por Avelino Blasco Esteve, 249-260. Madrid: Instituto Nacional de Administración Pública.

GIMENO FELIÚ, José María. 2004. "Los procedimientos y criterios de adjudicación y la posibilidad de valorar aspectos sociales y medioambientales". En *Contratación de las Administraciones Públicas: análisis práctico de la nueva normativa sobre contratación pública*, coordinado por José María Gimeno Feliú, 65-110. Barcelona: Atelier.

—. 2015. "La reforma comunitaria en materia de contratos públicos y su incidencia en la legislación española: Una visión desde la perspectiva de la integridad". En *Las nuevas directivas de contratación pública*, dirigido por José María Gimeno Feliú, 37-106. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Reuters.

—. 2016. "Un paso firme en la construcción de una contratación pública socialmente responsable mediante colaboración con entidades sin ánimo de lucro en prestaciones sociales y sanitarias". *Observatorio de Contratación Pública*, 9 de febrero de 2016. http://www.obcp.es/opiniones/un-pa-

so-firme-en-la-construccion-de-una-contratacion-publica-socialmente-responsable.

—. 2021. "Los retos de futuro de la contratación pública: los ODS y la experiencia de la pandemia". *Observatorio de Contratación Pública*, 12 de enero de 2021. http://www.obcp.es/opiniones/los-retos-de-futuro-de-la-contratacion-publica-los-ods-y-la-experiencia-de-la-pandemia.

GIRALDO NEIRA, Ovidio. 2003. *Identidad, valores y principios cooperativos: Análisis y significados de la Declaración de la Alianza Cooperativa Internacional*. Cali: Universidad Cooperativa de Colombia.

JULIÁ IGUAL, José Francisco, y Elena Meliá Martí. 2004. "El futuro del cooperativismo en una Europa en construcción". En *El futuro de las cooperativas en una Europa en crecimiento*, VV. AA., 13-60. Valencia: CIRIEC-España.

LESMES ZABALEGUI, Santiago. 2016. "Análisis de las posibilidades prácticas en contratación social en diferentes Administraciones Públicas". Ponencia presentada en el congreso internacional *Nueva contratación pública: mercado y medio ambiente*, Pamplona, 5-6 de octubre.

LIZCANO ÁLVAREZ, Jesús. 2014. "Transparencia y corrupción a nivel nacional e internacional: Situación y perspectivas". Ponencia de clausura del curso académico n.º 29, Club de Encuentro Manuel Broseta, Valencia, 16 de junio.

LÓPEZ RODRÍGUEZ, Josune. 2025. "El teletrabajo en las cooperativas de trabajo asociado: ¿una medida efectiva para fomentar la conciliación y la corresponsabilidad?". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 66 (marzo), 135-74. https://doi.org/10.18543/baidc.3180.

MARTÍNEZ FONS, David. 2009. *Cláusulas sociales, libre competencia y contratación pública*. Documento de trabajo 153/2009. Madrid: Fundación Alternativas.

MEDINA ARNÁIZ, Teresa. 2011. "Las principales novedades en la normativa contractual del sector público". En *Comentarios a la Ley de Economía Sostenible*, dirigido por Santiago A. Bello Paredes, 119-163. Madrid: La Ley.

MIRANDA, José Eduardo de, y Andrea Corrêa Lima. 2024. "La identidad cooperativa en el contexto de la Ley de Cooperativas de Euskadi". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 63 (enero), 19-31. https://doi.org/10.18543/baidc.2828.

MORENO MOLINA, José Antonio. 2015. "La lucha contra la corrupción en la contratación pública". *Contratación Administrativa Práctica*, n.º 135: 4-15.

MORILLAS JARILLO, María José. 2008. *Las sociedades cooperativas*. Madrid: Iustel.

ÖLER ROBERT, Montserrat. 2015. "Notas sobre la gobernanza en la contratación pública: el perfil del contratante como instrumento de transparencia". *Contratación Administrativa Práctica*, n.º 135: 46-54.

PALOMAR OLMEDA, Alberto. 2010. "Simplificación administrativa". En *La ordenación de las actividades de servicios: comentarios a la Ley 17/2009, de 23 de noviembre*, dirigido por Tomás de la Quadra-Salcedo Fernández del Castillo, 338-345. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Reuters.

PERNAS GARCÍA, José. 2020. "La contratación circular: el papel de la compra pública en la realización de una economía circular y la utilización eficiente

de los recursos". *Observatorio de Contratación Pública*, 10 de febrero de 2020. http://www.obcp.es/opiniones/la-contratacion-circular-el-papel-de-la-compra-publica-en-la-realizacion-de-una-economia.

RAZQUIN LIZARRAGA, Martín María. 2015. «Las nuevas directivas sobre contratación pública de 2014: aspectos clave y propuestas para su transformación en España». *Revista de Administración Pública*, n.º 196: 97-135.

—. 2016. "Los diversos modos de inclusión de aspectos ambientales en los contratos públicos". Ponencia presentada en el congreso internacional *Nueva contratación pública: mercado y medio ambiente*, Pamplona, 5-6 de octubre.

RODRÍGUEZ BEAS, Manuel. 2015. "La compra pública innovadora en la nueva Directiva de contratación pública". En *Las nuevas directivas de contratación pública*, dirigido por José María Gimeno Feliú, 307-318. Cizur Menor: Aranzadi / Thomson Reuters.

RODRÍGUEZ-ARANA MUÑOZ, Jaime. 2016. "La dimensión social de la Administración". *Jaime Rodríguez-Arana* (sitio web), 4 de marzo de 2016. http://rodriguezarana.com/site/?p=2173.

SÁNCHEZ GRAELLS, Albert. 2014. "El nuevo principio de competencia en la Directiva 2014/24: ¿un nuevo juego de presunciones?" *Observatorio de Contratación Pública*, 9 de junio de 2014. http://www.obcp.es/opiniones/el-nuevo-principio-de-competencia-en-la-directiva-201424-un-nuevo-juego-de-presunciones.

VII. **Resolutions and reports by Administrative bodies and other Organizations**

B+I STRATEGY. (2009) *Marco Europeo Favorecedor de compras públicas: ventajas, inconvenientes y principales palancas de actuación*. B+I Strategy, Vitoria-Gasteiz.

COMISIÓN NACIONAL DE LA COMPETENCIA. Guía sobre contratación pública y competencia: https://www.cnmc.es/impulsamos-la-competencia/contratacion-publica/guias-contratacion-publica (Last accessed on 20 February, 2025).

CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL VASCO (2015) Comunidad Autónoma del País Vasco. Memoria socioeconómica 2015: https://cesegab.eus/es/download/memoria-socioeconomica-2015/ (Last accessed on 20 February, 2025).

RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES NÚMERO 716/2019, DE 27 DE junio at http://www.obcp.es/sites/default/files/2019-09/documentos_Recurso_0625-2019_%28Res_716%29_27.06.2019_b321fb3c.pdf (Last accessed on 20 February 2025)

RESOLUCIÓN DEL TRIBUNAL ADMINISTRATIVO CENTRAL DE RECURSOS CONTRACTUALES NÚMERO 853/2019, de 18 de julio at https://www.hacienda.gob.es/TACRC/Resoluciones/A%C3%B1o%202019/Recurso%200614-2019%20MU%2048-2019%20(Res%20853)%2018-07-2019.pdf (Last accessed on 20 February 2025).

CIRCULAR 35/2018, de 25 de julio de la Dirección General de servicios, relaciones municipales y emergencias del Departamento de Administraciones Públicas y Relaciones Institucionales de la Diputación Foral de Bizkaia, por la que se difunde la 'Guía práctica para la contratación administrativa: criterios e instrucciones para la incorporación de cláusulas sociales, medioambientales y relativas a otras políticas públicas', at https://web.bizkaia.eus/documents/2813479/2814476/Circular_y_Guia_ca.pdf/8e-3a405e-d109-a15f-6f6b-1dc430cefb6c?t=1543422162300 (Last accessed on 20 February 2025).

RESOLUCIÓN NÚMERO 18/2014, de 11 de marzo de la Junta Consultiva de Contratación de Cataluña, at https://contractacio.gencat.cat/web/.content/contacte/tccsp/resolucions/2014/Resolucio-Num.-18_2014-d11-de-marc-de-2014.pdf (Last accessed on 20 February, 2025).

TRANSPARENCIA INTERNACIONAL. 'Curbing Corruption in Public Contracting. A Practical Guide': https://issuu.com/transparencyinternational/docs/2014_anticorruption_publicprocureme?e=249656/8718192 (Last accessed on 20 February, 2025).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 415-446
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3538 • https://www.baidc.deusto.es

The tax treatment of transactions between cooperatives and their members

(El régimen tributario de las operaciones entre la persona socia y la cooperativa)

Alberto Atxabal Rada[1]
University of Deusto (Spain)

doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523

Submission date: 11.05.2026
Approval date: 22.06.2026
E-published: november 2026

Summary: 1. Introduction. 2. Controlled transactions. 2.1. The subjective scope of controlled transactions. 2.2. Establishing the market value in controlled transactions. 2.3. Transfer pricing documentation requirements. 2.4. Adjustments arising from changes to the value initially declared by the taxpayer. 2.4.1. The primary adjustment. 2.4.2. The secondary adjustment. 2.5. Penalties for non-compliance with the rules on controlled transactions. 3. Different tax treatment for cooperatives. 4. Cooperative transactions. 4.1. The scope of cooperative transactions. 4.2. The valuation of cooperative transactions. 4.3. The applicability of controlled transaction rules to cooperatives. 5. Conclusion. 6. References.

Sumario: 1. Introducción. 2. Las operaciones vinculadas. 2.1. El perímetro subjetivo de las operaciones vinculadas. 2.2. La fijación del valor de mercado en las operaciones vinculadas. 2.3. Las obligaciones de documentación de las operaciones vinculadas. 2.4. Los ajustes debidos a la modificación del valor inicialmente declarado por el contribuyente. 2.4.1. El ajuste primario. 2.4.2. El ajuste secundario. 2.5. Las sanciones por infracción de la normativa sobre operaciones vinculadas. 3. El régimen tributario diferencial de la cooperativa. 4. Las operaciones cooperativizadas. 4.1. El ámbito de aplicación de las operaciones cooperativizadas. 4.2. La valoración de las operaciones cooperativizadas. 4.3. La aplicabilidad del régimen de operaciones vinculadas a la cooperativa. 5. Conclusión. 6. Bibliografia.

Abstract: Controlled transactions are those between individuals or entities that have a special personal or ownership relationship which may lead to a valuation that is not consistent with the arm's length principle. This may prompt the tax authority to introduce specific safeguards to ensure appropriate val-

[1] Professor of Tax Law in University of Deusto. Email: alberto.atxabal@deusto.es.

uation. There is a special relationship in cooperatives between the entity and its members, given that the latter, in addition to being members of the cooperative, can also be clients, workers, suppliers, etc. The question arises as to whether the treatment of controlled transactions and its related consequences (adjustments and penalties) provided for in Corporation Tax laws, including the burdensome management arrangements entailed, is applicable to the cooperative sphere.

Keywords: Controlled transactions; Cooperative transactions.

Resumen: Las operaciones vinculadas son aquellas acordadas entre sujetos y entidades que poseen una especial relación personal o patrimonial que puede conllevar una valoración diversa al mercado por lo que Hacienda estima que conviene establecer determinadas cautelas valorativas. En la cooperativa existe una especial relación entre la entidad y la persona socia, dado que ésta última, además de ser socia de la cooperativa, puede ser cliente, trabajadora, suministradora, etc. Se plantea si resulta de aplicación al ámbito cooperativo el régimen de las operaciones vinculadas y todas sus consecuencias anejas —ajustes y régimen de sanciones— previstas en el Impuesto sobre Sociedades con la fuerte carga de gestión que conlleva.

Palabras clave: Operaciones vinculadas; Operaciones cooperativizadas.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

1. **Introduction**

The relationship between cooperative societies and their members may compromise the neutrality of the tax applicable to the transactions conducted between them. This relationship may result in transactions where the tax base is distorted for the sake of self-interest in order to reduce or defer tax liability. There is no doubt that setting prices in transactions between associated persons or entities may be due to various business strategies, such as penetration of new markets, positioning, etc. When these prices are agreed for the sole reason of minimising the tax burden, there are clear negative consequences for tax collection purposes. This practice has negative repercussions for the tax authorities, and these repercussions can be consistent with tax fraud (Lagos Rodríguez and Alcaraz Ruiz, 2015: 110). Thus, from a tax perspective, the legislator establishes some safeguards in the valuation and legal classification of these transactions, one of the most important being the corporation tax regime for controlled transactions.

There is a special relationship within the cooperative world between the cooperative society and its members, given that the latter, in addition to their status as a member of the cooperative, may also be customers, workers, suppliers, etc. At the heart of the cooperative, the transactions between the member and the cooperative are known as cooperative transactions, those established between the cooperative and a member in the conduct of its corporate functions. The question therefore arises as to whether the legal framework for controlled transactions and the related consequences (adjustments and penalties) provided for in corporation tax law is applicable to the cooperative sphere. This would result in heavy administrative burdens and generate considerable mistrust of corporate forms that should instead be promoted, such as cooperatives.

Controlled transactions and cooperative transactions are distinct legal concepts governed by different regulatory frameworks. The former are regulated mainly under Corporation Tax rules, specifically, Article 18 of Law 27/2014 of 27 November on Corporation Tax[2] (known as and hereinafter referred to as 'LIS'), as well as in Articles 13 to 36 of Royal Decree 634/2015 of 10 July, which approves the Corporation Tax Regulations[3] applicable in the common territory, and also in Article 42 and subsequent articles of the Basque Provincial Corporation Tax Reg-

[2] Official Spanish Gazette, No. 288, 28 November 2014 (*Boletín Oficial del Estado, núm. 288, de 28 de noviembre de 2014*).

[3] Official Spanish Gazette, No. 165, 11 July 2015 (*Boletín Oficial del Estado, núm. 165, de 11 de julio de 2015*).

ulations.[4] The latter are regulated under the specific provisions on the taxation of cooperatives, as contained in Article 15 of Law 20/1990 of 19 December on the tax regime for cooperatives (known as and hereinafter referred to as 'LRFC') and in the equivalent article of the Basque Provincial Regulations governing the tax regime for cooperatives.[5]

Both regimes arise from different underlying approaches and entail distinct legal positions and consequences. However, there is uncertainty about exactly where the boundaries lie, and whether the rules on controlled transactions should apply to cooperative transactions on a supplementary basis. Controlled transactions documentation requirements, together with the significant penalties imposed for non-compliance, could have far-reaching consequences for cooperative societies (where transactions between members and the cooperative are inherent to the existence of the cooperative) if they were applied without further due consideration (Manzano Silva, 2010: 177).

I will first analyse the overarching aspects of controlled transactions, their consequences and their application to a service provision relationship between the cooperative member and the cooperative. I will then define cooperative transactions and their unique operation, which contrasts with that of a capital company. This will be followed by an outline of their regulatory framework and the way in which any potential gaps in the legislation should be addressed.

---

[4] Provincial Law 11/2013, 5 December, on Corporate Income Tax (Official Gazette of Bizkaia, no. 238, 13 December) [*Norma Foral 11/2013, de 5 de diciembre, del Impuesto Sobre Sociedades (Boletín Oficial de Bizkaia, núm. 238, de 13 de diciembre*)]. Provincial Law 37/2013, 13 December, on Corporate Income Tax (Official Gazette of Álava, no. 148, of 27 December 2013, Supplement, and Official Gazette of Álava, no. 10, of 27 January 2014, Supplement) [*Norma Foral 37/2013, de 13 de diciembre, del Impuesto sobre Sociedades (Boletín Oficial del Territorio Histórico de Álava, núm. 148, de 27 de diciembre de 2013, Suplemento y Boletín Oficial del Territorio Histórico de Álava, núm. 10, de 27 de enero de 2014, Suplemento)].* Provincial Law 2/2014, of 17 January, on Corporate Income Tax in Gipuzkoa (Official Gazette of Gipuzkoa, no. 13, of 22 January 2014) [*Norma Foral 2/2014, de 17 de enero, del Impuesto sobre Sociedades del Territorio Histórico de Gipuzkoa (Boletín Oficial de Gipuzkoa, núm. 13, de 22 de enero de 2014*)].

[5] Article 15 of Provincial Law 16/1997, 9 June 1997, of Álava (Official Gazette of Alava, no. 68, 18 June 1997, Supplement) [*Norma Foral 16/1997, de 9 de junio, del Territorio Histórico de Álava (Boletín Oficial del Territorio Histórico de Álava, núm. 68, de 18 de junio de 1997, Suplemento*)]. Article 17 of Provincial Law 6/2018, 12 December, of Bizkaia (Official Gazette of Bizkaia, no. 249, 28 December 2018) [*Artículo 17 de la Norma Foral Bizkaia 6/2018, de 12 de diciembre, del Territorio Histórico de Bizkaia (Boletín Oficial de Bizkaia, núm. 249, de 28 de diciembre de 2018)*]. And Article 15 of Provincial Law 2/1997, 22 May 1997, of Gipuzkoa (Official Gazette of, no. 101, 30 May 1997) [*Norma Foral 2/1997, de 22 de mayo, del Territorio Histórico de Gipuzkoa (Boletín Oficial de Gipuzkoa, núm. 101, de 30 de mayo de 1997)*].

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

2. **Controlled transactions**

The rules on controlled transactions have their origin in Article 9 of the OECD Model Convention, i.e. in how rights are granted for tax purposes between States in what is known as transfer pricing. It is embodied in what is known as the arm's length principle. The different members of a multinational group are considered to be separate or independent enterprises, and transactions between them are valued according to prices that would be agreed at arm's length between independent parties. It is a mechanism that allows each entity to be taxed in its place of residence for profits earned in that territory. The existence of relationships of dependence or control may lead the parties to accept prices that would be rejected under market conditions. The arm's length principle aims to avoid profit shifting and possible risks of double taxation.

A body of rules is in place aimed to establish an ordered set of provisions to ensure that transactions entered into between related parties are valued as if they were independent entities and operated as two separate actors under market conditions, so that each party would be taxed as if they were carrying out the same transaction with an unrelated third party. This international regulation has been transferred to domestic legislation through Article 18 of the LIS, extending its effects beyond the international sphere to transactions between residents and transactions between companies and individuals.

While it is assumed that dealings between related parties are legitimate, they are treated with mistrust and suspicion; hence the establishment of remedial actions, but also discouraging and even punitive measures. Thus, the rules governing controlled transactions are not mere valuation rules, but a heterogeneous set of valuation, remediation, re-casting and punitive measures. A number of rules was designed with the purpose of tax avoidance and evasion and a clear objective of preventing tax fraud.[6]

---

[6] The legislator's mistrust of the behaviour of the parties involved in such transactions takes precedence, as shown by the exhaustive approach taken to determine the price in the open market, the broad scope of what is deemed to be a related-party relationship, and the significant documentation requirements and penalties that apply (Lagos Rodríguez and Alcaraz Ruiz, 2015: 112).

The specific regulation in place is preventive and rooted in mistrust, since it requires evidence to be established in advance through specific means, namely documentary proof. This shifts the administrative burden onto the taxpayer and requires the actual facts to be demonstrated through prescribed documentary evidence with formally predetermined content set out in the regulations (Sánchez Huete, 2011: 7).

Controlled transactions are those agreed between individuals and/or entities that have a special personal or financial relationship that may lead to a valuation that differs is not consistent with the arm's length principle. For this reason, the Spanish tax authority considers it necessary to introduce some valuation safeguards. In the absence of a legal definition, "controlled transactions" can be defined, in general terms, as any type of ordinary operations (current income and expenses) or extraordinary operations (sale and purchase of fixed assets, securities, mergers, etc.) that are carried out between entities or persons that are dependent on each other in which a price or consideration could be set that could differ from the one that would have been set between independent enterprises or persons, i.e. at market value (Lagos Rodríguez and Alcaraz Ruiz, 2015: 112-113). The different valuation of transactions affects the determination of the tax base, especially for corporation tax purposes, as it is subject to a specific regulatory framework that can be potentially expanded and applied to other areas of tax law (Sánchez Huete, 2011: 4).

Valuation differences created by related parties (agreeing prices that are not consistent with market value) can result in taxation being reduced or deferred. In light of the arm's length principle, the benchmark for these transactions is the price that would be agreed under normal market conditions between independent parties in similar transactions.

Hence the purpose of these tax rules is to re-establish the valuation that would have applied had the price been set by a market operating under objective conditions between independent parties. Article 18.1 of the LIS (and its equivalent provisions in provincial laws) states that 'transactions carried out between associated persons or enterprises shall be valued at their market value. Market value shall mean the value which would have been agreed by independent persons or entities on terms which respect the arm's length principle'. This is a mandatory, binding rule of general application for both the tax authorities and taxpayers. However, the effects may have different outcomes depending on the adjustments to be made, in particular those involving the imposition of a reclassification of income and penalties.

For the interpretation and application of the rules on controlled transactions, preference should be given to the OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) Transfer Pricing Guidelines and the criteria resulting from the work conducted by the European Union Joint Transfer Pricing Forum.

However, even if the conditions for the existence of a connection are clearly met (e.g. a person is more than a 25% participant in a com-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

pany), there may be no transaction or income to adjust on account of the connection, as is the case when the problem lies in expenses that are not tax deductible for a company because they are expenses incurred by a majority participant (expenses that are theirs), which the company deducted merely because it paid them. The transaction is that of a payment made on behalf of a third party, and therefore there is neither a transaction nor income that can be adjusted due to the connection. In this case, a company would have improperly deducted some expenses because they were not its own expenses but those of the participant. The solution is simply to deny the tax deductibility of these expenses for that company.[7]

2.1. *The subjective scope of controlled transactions*

Controlled transactions are those entered into between persons or entities that are related to each other. They are therefore ordinary commercial transactions in which one of the parties involved is presumed to lack the freedom to decide the terms of the transaction due to its close relationship with the other party, which constrains its decision-making power. These related parties must be identified. Pursuant to Article 18.2 of the LIS (and its equivalent provisions in the provincial legislation), the following shall be considered to be associated persons or enterprises:

(a) An entity and its participants or shareholding members.
(b) an institution and its directors or board members, except regarding any matters related to the remuneration for performing their duties.
(c) An entity and the spouses or persons related by blood or marriage up to the third degree of consanguinity or affinity of the participants, shareholding members, directors or board members. Under the Basque provincial tax regulations, relationships arising from unmarried couples registered in an administrative register are also considered to be in this category, as such couples are treated as fiscally equivalent to married couples
(d) two entities affiliated to a group.[8]

[7] Legal Ground Six of the Decision of the Central Tax Appeal Board of 24 September 2025 (Appeal 7312/2024), on an extraordinary appeal for standardisation of doctrine.

[8] A group exists when an entity has, or may have, control of one or more other entities according to the criteria established in Article 42 of the Commercial Code, regardless of their residence and of the obligation to file consolidated annual accounts.

(e) an entity and the directors or managers of another entity, where both entities belong to a group.
(f) an entity and another entity in which the first holds, indirectly, at least 25 per cent of the share capital or equity.
(g) Two entities in which the same participants or shareholding members —or their spouses, or any persons related to them by blood or marriage in the direct or collateral line up to the third degree—hold, directly or indirectly, at least 25 per cent of the share capital or equity. Under the Basque provincial tax regulations, relationships arising from unmarried couples registered in an administrative register are also considered to be in this category, as such couples are treated as fiscally equivalent to married couples.
(h) An entity resident in the Spanish territory and its permanent establishments abroad.

In cases where the connection is defined by the relationship between the participants or shareholding members and the entity, the participation must be at least 25 per cent. The reference to directors shall include both de jure and de facto directors.

2.2. *Establishing the market value in controlled transactions*

The process of determining the market price of controlled transactions first requires comparing the terms of the controlled transaction under consideration with those that would be agreed between independent enterprises, a process referred to as a comparability analysis.

Thus, in order to achieve its purpose, the controlled transactions regime includes a series of elements, such as the comparability analysis, through which a controlled transaction is compared with one or several transactions between independent parties. Transactions are comparable if none of the differences between the transactions could affect the factor being examined in the methodology (e.g. price or margin), or if reasonably accurate adjustments can be made to eliminate the material effects of any such differences. This analysis involves identifying the transactions between controlled parties that are subject to analysis, and then analysing the functions, assets and risks assumed by each party to the transaction. The comparability factors (functional analysis, contractual terms, economic circumstances, etc.) are then selected, comparables are sought and the necessary adjustments are made to eliminate differences.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

Secondly, the valuation method will be selected on the basis of the comparability analysis previously conducted, in order to identify the approach most appropriate to the circumstances of the case. The challenge of the regime of controlled transactions lies in determining the market value; this constitutes a challenge both for the taxpayer and the tax authorities. Article 18.4 of the LIS (and its equivalent provisions in the provincial laws) proposes the use of various methods to determine the market value,[9] following the OECD Transfer Pricing Guidelines. The choice of a valuation method shall take into account, inter alia, the nature of the controlled transaction, the availability of reliable

[9] (a) Comparable uncontrolled price method, which compares the price of a good or service in a transaction undertaken by associated persons or enterprises with the price of an identical or similar good or service in a transaction between independent persons or enterprises under comparable circumstances. Where necessary, adjustments are made to achieve an equivalent price and account for the specific features of the transaction.

(b) Cost-plus method, which adds the usual margin applied in identical or similar transactions undertaken with independent persons or enterprises to the acquisition value or production cost of the good or service in question; or failing that, the margin applied by independent persons or entities in comparable transactions, making any adjustments required to achieve an equivalent price and account for the specific features of the transaction.

(c) Resale price method, whereby the margin applied by the reseller in identical or similar transactions with independent persons or enterprises is deducted from the sale price of a good or service; or, failing that, the margin applied by independent persons or enterprises in comparable transactions, making any necessary adjustments to achieve an equivalent price and account for the specific features of the transaction.

(d) Profit-split method, which allocates the portion of the combined profit arising from those transactions to each associated person or enterprise jointly undertaking one or more transactions. This is done on a basis that appropriately reflects the terms that independent persons or entities would have agreed under similar circumstances.

(e) Transactional net margin method, which allocates the net profit margin calculated on the basis of costs, sales or whichever measure is most suitable to transactions undertaken with an associated person or enterprise in a way that approximates the characteristics of identical or similar transactions undertaken between independent parties, making any necessary adjustments to achieve equivalence and account for the specific features of the transactions.

The removal of the previous ranking of methods does not imply that the so-called traditional methods will cease to be the most widely used, given their greater simplicity. However, it is no longer necessary to resort to any of the first three before using the profit split or transactional net margin methods. By introducing this modification, the legislator seems to recognise the growing complexity of controlled transactions in a context of increasingly globalised business transactions, as the latter methods may be suitable for valuation in these cases (Lagos Rodríguez and Alcaraz Ruiz, 2015: 119). Thus, Article 18.4 of the LIS established that the choice of valuation method shall take into account the nature of the controlled transaction, the availability of reliable information and the degree of comparability between controlled and uncontrolled transactions, among other circumstances.

information and the degree of comparability between controlled and uncontrolled transactions. Where it is not possible to apply the above methods, other generally accepted valuation methods and techniques consistent with the arm's length principle may be used.[10]

The burden of proof for the assessment made rests with the associated enterprises. The taxpayer is required to prove that the ascribed value is the market value. This follows from the general provision in Art. 105 of the Spanish General Tax Act (hereinafter, the LGT): 'whoever asserts their right must prove that it is substantiated by facts'. The situation has changed, as previously it was the tax authority that had to prove the correctness of the assessment; now its role is relegated to one of control and verification. In relation to the previous regulation, this change gives rise to a reversal of the burden of proof. However, this does not mean that the tax authority is exempted from proving any valuation adjustments it makes. It is one matter for the taxpayer to prove the value of the transaction; yet it is another to accept the value determined by the tax authority when such proof is not provided.

There are some reasons which, in practice, make it is highly advisable to obtain an assessment from the tax authority through advance pricing arrangements under Corporation Tax. These reasons include the difficulty involved in identifying every operation that qualifies as a controlled

---

[10] Under article 18.6 of the LIS (and its equivalent provisions in the provincial laws), the taxpayer may consider the agreed value to coincide with market value in cases where a professional participant provides services to a related entity as a natural person, subject to the following requirements being met:

a) That more than 75 percent of the entity's income comes from the exercise of professional activities and that it has adequate material and human resources to carry out its activities.

b) The remuneration paid to all the participants for the provision of services to the entity is not less than 75 per cent of the result before deduction of the remuneration paid to all the professional participants for the provision of their services. However, in the Basque provincial regulations, this percentage is 85%.

c) That the amount of the remuneration corresponding to each of the participants meets the following requirements:

1. That it is determined on the basis of the contribution made by the participants to the good running of the entity, and that the qualitative and/or quantitative criteria applicable must be set out in writing.

2. That this is not less than 1.5 times the average salary of the entity's salaried employees who perform similar functions to those of the participants. In the absence of the latter, the remuneration may not be less than 5 times the Multi-purpose Income Index. For the Basque case, reference is made to the average wage instead.

Failure by any professional participant to comply with the requirement laid down in Section 2 shall not prevent the provisions of this section from applying to the remaining professional participants.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

transaction; the challenge of valuing them at an appropriate market price (given that there is often a lack of objective data to justify such valuations because the transactions are not carried out with independent third parties or there are no public or regulated reference values); and the substantial statutory penalties (Manzano Silva, 2010: 187). In determining the market value, associated enterprises may seek the assistance of the tax authorities through advance pricing arrangements. Article 18.9 of the LIS (and its equivalent provisions in the provincial legislation) sets out that taxpayers may request that the tax authorities determine the valuation of the transactions carried out between controlled persons or enterprises before they are carried out. Such a request must be accompanied by a proposal based on the arm's length principle.

The pricing arrangement will take effect for transactions conducted after the date on which it is approved, and it will remain valid for the tax periods specified within the arrangement itself,[11] although it may not extend beyond the four tax periods following its approval.

It may also be determined that it will be effective for transactions from previous tax periods, provided that the tax administration's right to determine the tax liability by means of the appropriate assessment has not expired, and that there has been no final assessment on the transactions that are the subject of the request.

Proposed market values may be considered to have been rejected once the decision period has elapsed. The deadlines are different in the Basque case, and rejection is presumed once six months have elapsed from the submission of the proposal, or from its correction, if the tax authority had requested it.

2.3. *Transfer pricing documentation requirements*

There are some formal obligations concerning the documentation to be produced and maintained as evidence that the prices used by the controlled enterprises are consistent with market values. Pursuant to Article 18.3 of the LIS (and its equivalent provisions in the provincial regulations), in order to justify that the transactions carried out have been recorded at their market value, associated persons or enterprises must make the statutorily required documentation available to the tax authorities, in accordance with the principles of sufficiency and propor-

[11] In the event of a significant change in the economic circumstances at the time when the tax administration's pricing arrangement is made, the terms of the arrangement may be amended to adapt them to the new economic circumstances.

tionality. Within the documentation to be submitted, a distinction can be drawn between that relating to the corporate group and records relating specifically to the taxpayer, the former being more comprehensive and more complex than the latter. Documentation is a fundamental means of proof that the reported value is the one that independent parties would have agreed upon (Cordón Ezquerro, 2010: 12).

This documentation shall be subject to simplified content requirements if it concerns associated persons or enterprises whose net turnover is less than EUR 45 million. Under Basque regulations, the documentary obligations will be enforceable in full, except when one of the parties involved in the transaction is a micro-enterprise or small business or a natural person and the transactions are not carried out with persons or entities resident in countries or territories considered to be tax havens, in which case specific simplified taxpayer documentation obligations may be established.

The simplified documentation requirements shall not apply to the following operations:

1. Transactions carried out between personal income taxpayers in the course of an economic activity to which the objective assessment method is applicable and entities in which they or their spouses, ascendants or descendants (individually or jointly between all of them) hold a percentage equal to or greater than 25% of the share capital or equity.
2. Business transfer operations.
3. Transactions involving the transfer of securities or holdings representing a stake in the equity of any type of entity not admitted to trading on any of the regulated securities markets, or which are admitted to trading on regulated markets located in countries or territories classified as tax havens.
4. Property transactions.
5. Intangible asset transactions.

In light of the extensive documentation obligations under the controlled transactions regime, the LIS (and its equivalent provincial regulations) exempts small taxpayers and limited-volume transactions from these obligations; this is intended to relieve them of an excessive administrative burden and the penalties that may arise from non-compliance. Specific documentation will therefore not be required in the cases of:[12]

[12] Additional cases have been added in the Basque provincial regulations, including: e) Transactions conducted by taxpayers who pay Non-Residents' Income Tax and who operate without a permanent establishment.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

(a) Transactions carried out between entities that are members of the same tax consolidation group.
(b) Transactions carried out by economic interest groups and temporary business associations with their members or with other entities belonging to the same tax consolidation group.
(c) Transactions carried out in connection with takeover bids or takeover bids on securities.
(d) Transactions with the same associated person or enterprise, provided that the amount of the consideration for all the transactions does not exceed EUR 250,000, according to the market value. In the Basque provincial regulations, the annual amount of the consideration must not exceed EUR 500,000. Additionally, the Basque provincial tax provisions include further cases that apply an annual threshold for transactions conducted with related parties. For micro-enterprises or small enterprises, the limit is EUR 250,000 at market value, provided this does not exceed 20 per cent of their turnover; for medium-sized enterprises, the limit is EUR 400,000 at market value, provided this does not exceed 15 per cent of their turnover.

Under the provincial regulations, associated persons or enterprises classified as micro, small, or medium-sized enterprises are likewise exempt from documentation obligations for services the remuneration of which is treated as employment income or income from economic activities for the recipient for Personal Income Tax purposes, provided that the monetary remuneration paid for the services exceeds whichever of the following amounts is higher:

— EUR 36,000 or EUR 60,000 per year, depending on whether they are micro, small or medium-sized enterprises, for those associated natural persons who work full-time, or the proportional part if they work part-time.
— The higher remuneration of the employee of the entity who performs similar functions to those of the associated natural person.
— The average monetary remuneration received by the associated natural person for the same type of services in the previous two years.

---

f) Transactions carried out between credit institutions that are part of an institutional protection scheme approved by the Bank of Spain, provided they relate to compliance by such institutional protection scheme with the requirements set out in point (d) of section 3 of Article 8 of Law 13/1985 of 25 May on Investment Ratios, Equity and Reporting Obligations of Financial Intermediaries.

2.4. *Adjustments arising from changes to the value initially declared by the taxpayer*

As a result of using the market value set by the tax authority, if the value originally declared by the taxpayer has to be revised and replaced with the market value, this will create imbalances in the profit from the transaction for the related parties, as one will have paid too much or received too little. The LIS (and its equivalent provincial provisions) qualifies these excesses or shortcomings and requires adjustments to be made for both related parties, based on the OECD transfer pricing guidelines. The primary adjustment involves identifying the economic flow produced and applying it to the parties involved in the transaction, thereby allocating its effects to both parties as appropriate. The secondary adjustment proposes a tax legal qualification of the transaction actually carried out. In addition to these adjustments, the Spanish legislator introduces a third effect on controlled transactions: penalties. This is based on the mere inaccuracy of the documents, whether or not there is a valuation adjustment. The effectiveness of these adjustments will be briefly explained below.

2.4.1. The primary adjustment

Under section 10 of Article 18 of the LIS (and its equivalent provisions in the provincial regulations), the tax authority may review transactions carried out between associated persons or enterprises and make any appropriate corrections based on the terms that would have been agreed between independent parties in accordance with the arm's length principle. This applies to transactions subject to Corporation Tax, Personal Income Tax, or Non-Residents' Income Tax, on the basis of the documentation provided by the taxpayer and the data and information available to the authority.[13] The tax authorities shall be bound by this correction in relation to all other associated persons or enterprises.

When the tax authority makes an adjustment for related-party dealings and determines the tax liability of a given transaction, it usu-

[13] According to Article 18.14 of the LIS, the market value for corporation tax, personal income tax or non-resident income tax purposes shall have no effect with respect to other taxes, unless expressly provided otherwise. Likewise, the value determined for the purposes of other taxes will have no effect on the market value of transactions between associated persons or enterprises for the purposes of Corporation Tax, Income Tax, or Non-Residents' Income Tax, unless expressly provided otherwise.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

ally assesses that transaction at its fair market value and thereby increases the income of the related party that had undertaken it at a lower value (at market price). At the same time, it must perform the corresponding bilateral adjustment to identify and use the higher expense or cost for the other related party involved.

The tax authority thus corrects the valuations and makes a bilateral adjustment, as it applies to both parties to the transaction. Thus, the valuation of controlled transactions retains validity only for a certain period, as it remains subject to administrative review.

The correction made shall not determine the taxation for Corporation Tax or, where applicable, for Personal Income Tax or Non-Resident Income Tax of an income higher than that effectively derived from the transaction for all the persons or entities that carried it out. For comparative purposes, consideration shall be given to the portion of income that is excluded from the tax base, because a method of objective assessment is applicable.

2.4.2. The secondary adjustment

However, that main transaction will have resulted in a transfer of assets from one related party to the other: one will have been disadvantaged because it transferred something for less than its value, while the other will have been correspondingly enriched by receiving something for which it paid less than it was worth. This is the case if a company sells a property to its majority member (80% of the capital) for a price that is much lower than the market value of the property.

And this is precisely what the secondary adjustment in Section 11 of Article 18 of the LIS Act (and its equivalent provincial provisions) is intended to remedy. Although it leaves the matter open for other types of related-party relationships, it expressly regulates only the situation in which the connection arises from the relationship between a participant and the company.

The scope of the secondary adjustment goes beyond Corporation Tax itself, and seeks to allocate the income for tax purposes to the persons who effectively received it, so that their respective tax liability is consistent with the nature that such income has for each of the related parties.[14]

[14] Legal Ground Five of the Decision of the Central Tax Board of 24 September 2025 (Appeal 7312/2024) on an extraordinary appeal for the standardisation of doctrine.

Thus, in transactions where the agreed value is found to differ from the market value, the difference between the two will be treated as income for tax purposes for the associated persons or enterprises according to the nature of the income arising from that discrepancy.

In particular, in cases where the connection is defined on the basis of the relationship between the shareholder or participants and the entity, the difference shall, in general, be treated as follows:

(a) When the difference is in favour of the member or participant, the portion of that difference corresponding to their percentage holding in the entity will be treated as a return on equity for the entity and as a share in profits for the member. The portion of the difference that does not correspond to the percentage holding will be regarded by the entity as a return on equity, and by the member or participant as a benefit received from an entity by virtue of being a member, shareholder, associate or participant, in accordance with Article 25.1(d) of Law 35/2006 of 28 November on Personal Income Tax and the partial amendment of the laws on Corporation Tax, Non-Residents' Income Tax and Wealth Tax (or the equivalent provincial provisions).

(b) where the difference is in favour of the entity, that portion of the difference which corresponds to the percentage holding shall be treated as a contribution by the member or participant to the entity's equity and shall increase the acquisition value of the member or participant. The portion of the difference that does not correspond to the percentage holding in the entity will be treated as income for the entity and deemed to be a gift for the member or participant. In the case of non-resident income taxpayers without a permanent establishment, the income shall be considered as capital gains, in accordance with the provisions of Article 13.1.i).4 of the revised text of the Non-Resident Income Tax Act, approved by Royal Legislative Decree 5/2004, of 5 March.

The secondary adjustment therefore involves a legal reclassification. From this perspective, it is simply a specific application of the general clause set out in Article 13 of the LGT.[15] Nevertheless, Article 18.11 of

[15] García Novoa (2010) stated that it is an automatic application of this classification, although 'it should be applied by the tax authority through the appropriate verification procedure, after hearing the taxpayer, and only where the operation is substantially a contribution of funds or a concealed distribution of dividends.'

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

the LIS is of a more complex and heterogeneous nature: on the one hand, it is a legal classification provision and, on the other, it is a legal fiction, in particular, contained in the second paragraph. In Sánchez Huete's view (2011: 8), the rule creates an unquestionable legal fiction in the relationship between the member and the company. It is a fiction insofar as it mandatorily imposes a legal reality, without allowing any evidence or verification of the material reality. Its sole purpose is to prevent certain behaviours, to avoid them, given the discouraging effect it has. By characterising the transaction as a gift, it indicates a taxable ability that does not in fact exist, which may affect that principle (Alonso González, 2007; García Novoa, 2010).

2.5. *Penalties for non-compliance with the rules on controlled transactions*

A third adjustment is also implemented, which takes place through purely repressive measures, in the words of Sánchez Huete (2011: 8). Its classification as a third adjustment stems from the extreme ease with which the penalty is applied: inaccuracy alone is sufficient. This idea arises from its mechanical operation in response to any irregularity in the prescribed documentary evidence, which is intended to ensure that the market value has been correctly determined. Such inaccuracy covers a multiplicity of purely formal defects, not necessarily meaning that the documentation is incomplete or false.

Thus, Article 18.13 of the LIS (and its equivalent provisions in the provincial laws) regulates the penalty regime for controlled transactions. These penalties differ depending on the type of non-compliance. Two types of serious tax offences are defined. One is related to non-compliance with the documentation obligation provided for in Article 18.3 of the LIS. This non-compliance may arise from failing to provide the documentation required by the regulations, or from providing incomplete or inaccurate documents, or from providing false information. The other tax offence is linked to the difference in the value given to the controlled transaction in relation to the market price. The penalties applicable to these two types of non-compliance depend on whether or not the tax administration had to become involved to make the corresponding valuation adjustments.

Firstly, failure to provide or incomplete provision of the documentation that associated persons or enterprises are legally required to keep and make available to the tax authority, or the provision of false information in the documentation shall constitute a tax infringement, where no valuation adjustments are made by the authority. This shall

be considered a serious offence and the penalty is a fixed pecuniary fine of EUR 1,000 euros for each item of information and EUR 10,000 for each set of omitted or false information relating to each of the documentation obligations established by regulation for the group or for each person or entity in its capacity as a taxpayer.[16] The penalty shall be capped at the lower of the following two amounts:

— 10 per cent of the total amount of transactions subject to corporation tax, personal income tax or non-resident income tax undertaken in the tax period.
— 1 per cent of net turnover.

Secondly, the following cases constitute a tax infringement, provided that they involve corrections made by the tax authorities in respect of transactions subject to corporation tax, personal income tax or non-resident income tax:

(i) failure to provide or incomplete provision of the documentation that associated persons or enterprises are legally required to keep and make available to the tax authority, or the provision of false information in the documentation; (ii) the market value derived from the documentation not being the value declared for corporate income tax, personal income tax or non-resident income tax purposes.

These infringements shall be considered serious offences and shall be punishable by a proportional penalty of 15 per cent of the amounts resulting from the corrections for each operation. This penalty shall be incompatible with the penalty applicable for the application of Articles 191, 192, 193 or 195 of the General Tax Law, for the portion of the bases which gave rise to the infringement.[17]

Finally, the penalties will be consistent with those imposed for resistance, obstruction, excuse or refusal to comply with the actions of the tax administration in Article 203 of the General Tax Law, for failure to comply with the requirements made.

---

[16] In the Basque provincial provisions, these penalties amount to EUR 1,500 euros per data item and EUR 15,000 per data set, respectively.

[17] Adjustments made by the tax authority in respect of transactions subject to Corporation Tax, Personal Income Tax, or Non-Residents' Income Tax which result in underpayment, undue receipt of tax refunds, or the improper determination or recognition of amounts to be carried forward in future returns; or where net income is incorrectly declared without giving rise to underpayment or refunds because amounts pending offset have been applied during a verification or investigation procedure, shall not constitute infringements on the terms set out in Articles 191, 192, 193, or 195 of Law 58/2003 of 17 December (LGT), provided that the specific documentation requirement has been met, and only in relation to the taxable bases that gave rise to those adjustments.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

3. **Different tax treatment for cooperatives**

Given the different nature of cooperatives, they operate under principles that differ from those of a capital company. Cooperative societies have special operating characteristics that fully justify their special tax treatment (Alonso Rodrigo 2001: 46 and 124). These characteristics include democratic management, interest limited to capital and the remuneration of members based on the cooperative activity and not on the capital contributed (Atxabal Rada, 2016: 300). Democracy as a preeminent value in the relationship between the cooperative and each member is one of the reasons that justifies policies to promote cooperative societies, as advocated in Article 129 of the Spanish Constitution, which is reflected in the different tax regime applied to cooperatives (Atxabal Rada, 2016: 303).

The LRFC, and its equivalent provincial regulations, establishes technical adjustment rules that adapt the characteristics and specific corporate regulation of cooperatives to the terms of tax rules. They are mainly contained in Chapter IV of Title II of the LRFC, on special rules applicable to Corporation Tax. Special treatment is given to cooperatives' surpluses, which result from the cooperative activity carried out with their members.

There has traditionally been a debate among cooperatives as to whether cooperative transactions should be treated as controlled transactions and, consequently, about how fair value or market value ought to be determined. The issue concerns whether the controlled transactions regime applies to the activities engaged in between the member and the cooperative, which are intrinsic to the very existence of the cooperative. Alternatively, it is argued that the distinct tax regime applied to cooperatives regulates these transactions between the member and the cooperative in a different way.

4. **Cooperative transactions**

The relationship between the member and the cooperative is not limited to their participation, as members are often suppliers (farmers in the case of agricultural cooperatives), customers (consumers in the case of consumer cooperatives) or workers (in the case of worker cooperatives). The *raison d'être* of many cooperatives is to conduct transactions with members, and for them to benefit from their situation in the market.

For example, the core activity of agricultural cooperatives is the reception of products delivered by the farmer who is a member of a co-

operative for processing, storage and distribution by the cooperative (González Aparicio, 2017: 160-168). [18] In addition to these operations, the cooperative often provides agricultural services, labour services and the transfer of its assets to its members.

In short, it is common for a member of an agricultural cooperative to be a farmer who relies on the cooperative to market their produce, or for members of a consumer cooperative to obtain goods for their own use through the society. The cooperative thereby internalises a set of transactions that would otherwise occur on the open market between interested and well-informed parties, each acting independently. (Manzano Silva, 2010: 199). In this context, applying the regime designed for controlled transactions in capital companies—where the relationship between the member and the cooperative is based solely on ownership of part of its capital—sits awkwardly with the cooperative model.

It seems clear that the transactions between the member and the cooperative could fall within the subjective scope of application of controlled transactions for corporate income tax purposes. The relationship between the cooperative and the member is a specific case of transactions in which the personal and/or asset-based relationships of the parties involved can be used to alter prices. However, as we have seen, under Article 18.2 of the LIS, the member's or participant's shareholding in the entity's capital must exceed 25 per cent in order for a transaction between a member and the entity to which they belong to be

[18] On the one hand, members deliver their agricultural products for subsequent processing, storage and distribution by the cooperative, whereby vertical integration takes place in the agricultural process. The cooperative, for its part, receives the agricultural products and markets its members produce. This puts it at a disadvantage compared to competing commercial enterprises that only buy the product quantity and quality that the market is likely to demand. The cooperative can assess the deliveries for valuation either at the time of delivery or at the time of sale of the agricultural produce.

In addition to these operations, the cooperative may provide services to members using its own resources; services may be provided within the cooperative using the means or machinery provided by the member; and work may be performed by cooperative employees for the benefit of members. Finally, there may also be the transfer of assets or rights of use from the member to the cooperative for a specific period of time.

The cooperative may also carry out transactions for the benefit of its members, such as supplying products that the cooperative has processed. These transactions may cover their costs without reaching the market price for the processing, so that the transaction can remain profitable for the farmer who is a member of the society. The cooperative can also provide services to the member, such as the management of agricultural insurance, or assign assets or rights of use in favour of the member.

Finally, the cooperative may undertake financing activities and social action initiatives within the community in which it is located.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

classified as a controlled transaction. The most common case in any cooperative is one in which the interest held by the cooperative member is less than this percentage (González Aparicio, 2017: 168). Consequently, Article 18 of the LIS to transactions between the member and the cooperative is rarely applied, with Article 15 of the LRFC prevailing instead by virtue of its specific valuation rules.

Similarly, as indicated above, the tax treatment applicable to cooperatives may introduce rules that differ from the general tax provisions, and the cooperative regime takes precedence in such cases, as it operates as a special set of rules. Thus, the wording and interpretation of Article 15 of the LRFC (and its equivalent provisions in the provincial regulations) leads to the conclusion that the rules on related-party transactions do not apply to cooperative operations.

The specific designation of cooperative transactions highlights the uniqueness of their treatment in relation to that of controlled transactions for corporation tax purposes, which in this context are considered anomalous or suspicious. In the cooperative sphere, cooperative transactions are normal relations, originally sought after because they intrinsically form part of the philosophy behind these kinds of entities. In this respect, the general regime for controlled transactions does not apply to the relationship between the member and the cooperative society when that relationship is grounded in cooperative principles.

Article 15 of the LRFC establishes a specific regime that is close to controlled transactions. This is a different situation defined by the fact that it concerns the relations of cooperatives with their members in the pursuit of the cooperative's social purposes. This is expressly stated in paragraph 1: 'Transactions carried out by cooperatives with their members in the pursuit of their social purposes shall be computed at their market value'. The categorical nature of this statement is invalidated by the wording of the third paragraph of Article 15, which contains the argument to defend the inapplicability of the market valuation of the transactions carried out by the cooperative with its members (Manzano Silva, 2010: 200).

The third paragraph states that, for consumer and user cooperatives, housing and agricultural cooperatives and those cooperatives which, in accordance with their articles of association, provide services or supplies to their members, the price of the relevant transactions shall be taken to be the price at which they were actually carried out, provided that it is not less than the cost of such services and supplies, including the corresponding part of the organisation's overheads. Thus, as Manzano Silva (2010: 200) stated, the cooperative may value the transactions it conducts with its members according to the base

price agreed, provided that its articles of association include the provision of services or supplies to those members. The only requirement is that the price set must not be lower than the cost of the services and supplies provided, including the proportion attributable to the entity's general overheads.

4.1. *The scope of cooperative transactions*

This regime applicable to cooperative operations is limited by two concurrent and cumulative requirements, one of which is subjective and the other objective. This is a less stringent regime than that foreseen in the context of capital companies for the relationship with their members.

From a subjective perspective, these are the relationships between cooperatives and their members. Relationships with relatives or with third parties who do not hold that status are excluded, even if they are employees of the entity. The question arises as to whether relations between entities are included, that is, a legal person, whether cooperative or not, that is a member of a cooperative.[19] In this regard, Article 18.2 of the LIS removed the reference to groups of cooperative societies, although the equivalent provisions in the provincial regulations (Article 42.2(j) of the NFIS) continue to treat transactions undertaken between 'two entities forming part of a group that is taxed under the regime for groups of cooperative societies' as controlled transactions. Along the same lines, Article 18.2 of the LIS states that two entities belonging to a group (subparagraph d) are considered related parties, so cooperatives forming a cooperative group should be understood as falling within the subjective scope of controlled transactions.

From an objective perspective, the transactions to which this specific regime applies must be carried out for, or with a view to, the cooperative's social purposes. This note contains an essential element that justifies the different regime for related-party transactions provided for in corporation tax. The special purposes of the cooperative

[19] The different categories used for cooperative transactions and controlled transactions would seem to imply the use of a separate rationale for each of them. However, I believe that Article 15 of the LRFC does not differentiate between natural and legal persons when referring to members, and that the philosophy and distinctive ethos of the cooperative movement is not limited to relations between the cooperative and its individual members, but extends to those established at the level of second-tier cooperatives (Sánchez Huete, 2010: 23).

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

relationship require a special treatment of this situation. It should be borne in mind that the relationship between the cooperative and the member is a special one, given the nature of the organisation and its characteristics. Thus, the cooperative is an inclusive organisation, with its very existence being grounded in its relationship with its members. For this reason, rules are in place to guarantee their participation in collective decision-making and to ensure an appropriate allocation of surpluses.

The wording of Article 15 of the LRFC may lead to the conclusion that the rule requiring valuation at market price does not apply when the cooperative, based on its articles of association, provides a service or supplies goods and products to its cooperative members. This conclusion, however, is not entirely clear in cases where it is the cooperative society that receives services or supplies from its members, except for agricultural cooperatives. In Manzano Silva's view (2010: 201), the special relationship between the member and the cooperative, which underpins the cooperative's very existence, excludes the application of the controlled transactions regime and therefore prevents the service provided from being valued at market price (although this is not expressly stated in the legal provision). Alguacil Marí (2009) reinforced this point by arguing that applying the market-value rule amounts to treating an operation that does not take place within the market as a market transaction, which is therefore not intended to be priced at arm's length.

In Bizkaia, the special tax base (which is not recognised either in Araba or Gipuzkoa) covers the full gross income from movable capital when the payer is a person or entity connected to the cooperative. It excludes, however, certain items such as cooperative returns that are not subject to withholding, income from the transfer of own capital that is exempt from withholding under double taxation treaties and dividends that qualify for a 100% exclusion from the tax base to eliminate double taxation (Suberbiola Garbizu, 2025: 585).

4.2. *The valuation of cooperative transactions*

In determining cooperative income, deductible expenses include the value, assessed at market price, of goods delivered, services or supplies provided by members, the work performed by members, and income from assets made available to the cooperative by members. The interest payments accrued by members on their contributions to the share capital are also deductible, provided that the interest rate does

not exceed a threshold above the Bank of Spain's base rate. Nevertheless, the excess value assigned in accounts to deliveries of goods, services, supplies, work performed by members and income from assets the enjoyment of which has been assigned by members to the cooperative is not considered a deductible item (Manzano Silva, 2010: 194).

It is compulsory to compute cooperative transactions according to market value, pursuant to the wording of Art. 15 of the LRFC (and its equivalent provisions in the provincial regulations). Failure to comply with this valuation requirement does not entail the consequences and effects envisaged for related-party transactions, since their operational circumstances are different.

The regulation itself establishes that, when there are no significant transactions between independent parties in the cooperative's area of operation, the market value of the deliveries made by the members is obtained by reducing the selling price obtained by the cooperative by the usual gross margin for the marketing or processing operations carried out (Zaldua Azkuenaga, 2024: 128).

However, when referring to the determination of the market value, different methods may be used; this is where a valuation method applicable to specific circumstances is expressly established, with no possible choice. Article 15 of the LRFC appears to draw a distinction based on who provides the service, whether the member or the cooperative itself, although this criterion is shaped by the particular features of cooperative activity.

As a general rule, reference is made to the market value, meaning the fair price of goods and services agreed between independent parties. In this context, the requirement of free competition is omitted, even though it is expressly mentioned in the case of controlled transactions in Article 18.1 of the LIS (and in equivalent provisions in the provincial regulations). According to Sánchez Huete (2011:25), this is not a trivial omission, as it highlights the specific nature of the context involved and reinforces the conceptual distinction between the two types of connection: that concerning capital companies and that concerning cooperatives.

The criteria in Article 15.2 of the LRFC that specify this value are mainly based on whether the borrower is the member or the company. If the member delivers goods, the subsidiary criterion is determined by the usual gross margin on the selling price—in the absence of similar transactions between independent parties in the cooperative's areas of operation. It is stated that 'where there are no significant transactions between independent parties within the area in which the cooperative operates in accordance with its articles of association, the market value

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

of the supplies delivered by the members shall be determined by deducting the usual gross margin for the marketing or processing activities carried out from the selling price obtained by the cooperative'. This is the usual margin contextualised and individualised according to the area in which the society's activity is undertaken. If no such reference exists, the general rule must be applied, and the usual margin from neighbouring areas does not necessarily serve as the benchmark. As can be seen, the rule only provides a special rule for determining the market value in the absence of comparables for provision of goods, but not of services (Zaldua Azkuenaga, 2024; 129).

In addition to the above rule, other specific criteria are established in the cooperative tax legislation for other cases of transactions with members. In the case of an advance on assets, 'the amount of the advances for the worker and employee members shall be calculated in accordance with the normal remuneration in the same sector of activity that they would have received if they had been employees'. In the case of a transfer of rights, 'the transfer of rights of use and development of land or other immovable property to community land cooperatives shall be valued at the usual price of such transfers for the area'.

The interest accrued by members and participants on their compulsory or voluntary contributions to the share capital[20] and that derived from cooperative returns included in the Special Fund regulated by Article 85.2.c) of the General Law on Cooperatives, provided that the[21] interest rate does not exceed the Bank of Spain's base rate, increased by three points (two points under the Basque provincial regulations) for members and five points (four points under the Basque provincial regulations) for participants.

In addition to the above criteria, specific valuation rules are established in which the guiding principle is the nature of the cooperative and the fact that the cooperative is the borrowing entity. However, in agricultural cooperatives, the cost-plus principle is applied both for the services and goods provided by the cooperative to its members and for the services and goods that the members provide or deliver to the cooperative.

---

[20] The Basque provincial regulations also include the contributions regulated in Article 60.6 of Law 11/2019, of 20 December, on Cooperatives in the Basque Country [*Ley 11/2019, de 20 de diciembre, de Cooperativas de Euskadi*] and those derived from the allocations to the contribution made by cooperatives to education and promotion and other public interest purposes, provided for in Articles 70.2.a) and 72 of the aforementioned Law.

[21] The base rate to be used as a reference shall be the rate in effect at the end of each financial year.

These are specific rules rather than mere refinements of the market-value concept—as their placement in a separate provision also indicates—because they establish a valuation criterion that may disregard the market value altogether. It is imperative and has direct application, not subsidiary in the case of not being able to determine the market value. In this context, a valuation rule is established whereby the price may not fall below the cost of production and overheads incurred in the entity's own operation. For the calculation of these overheads, reference is made to the operating costs of corporate management, which must be apportioned according to their production in order to determine the specific value. Article 15.3 of the LRFC states: 'Notwithstanding the preceding paragraph, in the case of consumer and user cooperatives, housing cooperatives, agricultural cooperatives, and those which provide goods or services to their members under their articles of association, the price of the corresponding transactions shall be taken to be the price actually agreed, provided that it is not lower than the cost of such goods and services, including the proportion attributable to the entity's overheads.' Otherwise, the latter shall apply. In agricultural cooperatives, this system shall apply both for goods and services that the cooperative provides to its members and for goods and services that the members provide or deliver to the cooperative'. It follows from the above that the value thus determined has to be higher than the benchmark, but may be lower than the market value if the latter exists and is higher. In agricultural cooperatives (agricultural and food cooperatives in the Basque provincial provisions), this system applies both to the goods and services that the cooperative provides to its members and to those that the members provide or deliver to the cooperative.

Article 15.3 of the LRFC therefore stipulates that transactions between the member and the cooperative should be valued at the price at which they were actually carried out, provided that this is not lower than the cost of such goods or services. According to González Aparicio (2017: 170), this does not mean that the price that has been agreed cannot be the price that is actually being used in similar transactions between independent parties, and in some cases it may even be higher. All that is required is that the price be higher than the cost of such goods or services. In other words, subject to the lower price limit, transactions between the member and the cooperative can be agreed at any price that is suitable to the parties. In practice, the cooperative cannot make a loss on these operations, since it must cover the costs of the good or service in the price it charges to the member; therefore, it will be able to either obtain surplus or no surplus, when the price set by the cooperative matches the cost.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

In Zaldua Azkuenaga's view (2024: 129), none of the special rules—apart from the last, which accepts as the market value the price agreed between the parties, subject to the limit of the cost of the good or service supplied to the members (and, in the case of agricultural or food cooperatives, also the reverse)—constitute new developments compared to the application of the valuation methods laid down for related parties under the general Corporation Tax rules.

I agree with Manzano Silva (2010: 202) that it would have been more appropriate to include an exemption for cooperative transactions between the member and the cooperative, given that, under the 'one person, one vote' rule, none of the members exercises individual control or significant influence, an element that underpins the controlled transactions regime.

In conclusion, following Sánchez Huete (2011:28), unlike the regime of controlled transactions, the regime of cooperative transactions is characterised by:

First, the lack of a specific adjustment regime. However, the primary adjustment and its bilateral nature must be understood to be applicable, as an effect that is more characteristic of valuation audits than of the application of the regime of related-party transactions under the LIS. Regarding secondary adjustments, which involve a reclassification of transactions, those foreseen for controlled transactions do not apply, as they are a consequence of their specific regime in relation to valuation audits.

Second, there are no formal obligations specific to controlled transactions under the LIS, only those that are generically required and derived from the burden of proof.

Third, there is an obligation to value transactions in accordance with the arm's length principle; separate methods are provided by the law, which include with the order of precedence and degree of specificity.

Fourth, there are no specific tax offences under the LIS.

4.3. *The applicability of controlled transactions rules to cooperatives*

The relationships between the cooperative and the member, insofar as they result in cooperative transactions, have their own special features and a different treatment, designation and regime. However, outside these circumstances and in the context of cooperatives, the application of the controlled transactions regime provided for in the LIS is not excluded, provided that the relevant conditions are met. While the con-

trolled transactions regime is applicable to the cooperative sphere, their impact is residual, as they do not apply to cooperative transactions.

The nature of the parties involved and the particular purpose of their relationship, be it the supply of goods or the provision of services, are the criteria for their separate treatment. The first step involves establishing the connection between the parties arising from the relationship between the member and the cooperative. The second step entails determining whether that connection falls within the scope of cooperative transactions, a question in which the cooperative's social purpose plays a central role. Thus, if the transaction carried out between the member and the society does not serve a purpose specific to the cooperative sector, the regime for controlled transactions will apply if it meets the relevant requirements. Consider, for example, a close relative of a member who is also a member of the cooperative board, i.e. a manager of the cooperative, a relative who engages in operations with the cooperative.

5. **Conclusion**

The corporation income tax regime for controlled transactions seeks to redirect the valuation of transactions between parties with a special personal or asset connection, such as the relationship between members/participants and the company or society to which they belong, in order to provide an objective valuation of such transactions for tax purposes. This regime also establishes burdensome documentation obligations and substantial penalties for formal non-compliance with the required documentation.

It seems clear that the transactions between the member and the cooperative could fall within the subjective scope of application of controlled transactions for corporation income tax purposes. It should be borne in mind that there is a special relationship between the cooperative and the member, since the cooperative is an inclusive organisation where the relationship with its members is the reason for its existence. However, for transactions between the member and the cooperative to which they belong to be classified as a controlled transaction, Article 18.2 of the LIS stipulates that the member's interest in the capital of the entity must exceed 25 per cent, a percentage which seems far removed from the usual interest held by cooperative members in the cooperative's capital.

On the other hand, Article 15 of the LRFC establishes a specific valuation regime that is close to controller transactions. This is a differ-

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

ent situation, as it concerns the relationship of cooperatives with their members in the pursuit of the societies' social purposes. Thus, transactions carried out by cooperatives for their members in the pursuit of their social purposes shall be computed at their market value. The categorical nature of this statement should be qualified in the case of consumer and user cooperatives, housing cooperatives, agricultural cooperatives or those which, in accordance with their articles of association, provide goods or services to their members, in which the value agreed between the parties is deemed to be acceptable, up to the limit of the cost of the good or service delivered or provided to the members (in the case of agricultural or food cooperatives, also vice versa). It is therefore possible to set a value that is lower than the market value.

Ultimately, given that the controlled transactions regime is applicable to the cooperative sphere, but not in respect to cooperative transactions, its impact is residual.

6. **References**

AGUILAR RUBIO, Marina. 2025. "Algunas reflexiones sobre el régimen fiscal de las cooperativas agroalimentarias". *Fomento de la economía social: instrumentos fiscales y de políticas públicas: la Administración Pública y la economía social, aliados para una prosperidad inclusiva*. 1st ed. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC, 235-246.

AGUILAR RUBIO, Marina. 2024a. *El régimen tributario de las empresas de la economía social: fundamentos y cuestiones actuales*. 1st ed. Dykinson.

AGUILAR RUBIO, Marina. 2024b. "Sistema tributario y principios cooperativos". *Los principios cooperativos y su incidencia en el régimen legal y fiscal de las cooperativas*. 1st ed. Dykinson, 707-735.

AGUILAR RUBIO, Marina. 2024c. "El régimen fiscal de las empresas sociales en España: cooperativas sociales, empresas de inserción y centros especiales de empleo". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 64 (julio), 43-89. https://doi.org/10.18543/baidc.2982.

AGUILAR RUBIO, Marina. 2023. "Requisitos para la consideración de las cooperativas agroalimentarias como especialmente protegidas a efectos fiscales en España.", *Reflexiones sobre el derecho de cooperativas desde una perspectiva hispano cubana*. 1st ed. McGraw-Hill Interamericana de España: Aula Magna, 65-78.

ALCALDE DO NASCIMENTO, Victor Hugo, Eduardo Oliveira Agustinho, y Gabriela Fontana de Moraes. 2026. "Los programas de compliance en las sociedades cooperativas del sector médico en Brasil: un estudio sobre su aptitud traslativa". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 68 (junio), 159-81. https://doi.org/10.18543/baidc.3363.

ALGUACIL MARÍ, María Pilar. 2018a. «Las cooperativas como respuesta al mundo agrario: retos y propuestas de futuro,» *Desarrollo rural y sostenible* (38): 11-12.

ALGUACIL MARÍ, María Pilar. 2018b. "Régimen tributario del cooperativismo agroalimentario en España", *Alimentación & Bebidas*. 1st ed. Vol. 1. Thomson Reuters Aranzadi, 501-517.

ALGUACIL MARÍ, María Pilar. 2009. "Tendencias en el tratamiento fiscal de las cooperativas," *Tierras: Agricultura* (163): 60-66.

ALONSO GONZÁLEZ, Luis Manuel. 2007. "Operaciones vinculadas, elusión y fraude fiscal," *Revista de contabilidad y tributación. CEF* (295): 69-92.

ALONSO RODRIGO, Eva. 2001. *Fiscalitat De Cooperatives i Societats Laborals*. 1st ed. Barcelona: Institut per a la Promoció i la Formació Cooperatives.

ALONSO RODRIGO, Eva and Ignacio Santa Cruz Ayo. 2016. "Identidad, competitividad y creación de empleo: retos para una nueva fiscalidad de las cooperativas de trabajo asociado", *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo: International Association of Cooperative Law Journal* (50): 73-101. Doi: https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp73-101.

ATXABAL RADA, Alberto. 2016. "La identidad cooperativa como justificación de un tratamiento fiscal diferenciado", *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo: International Association of Cooperative Law Journal* (50): 285-307. Doi: https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp285-307.

BANACLOCHE PÉREZ-ROLDÁN, Julio. 2010. "Operaciones vinculadas," *Impuestos: Revista De Doctrina, Legislación Y Jurisprudencia* 26 (15): 11-64.

BONET SÁNCHEZ, M.ª Pilar. 2017. "Los efectos del IVA en las cooperativas y sus socios", *Entidades con valor social: nuevas perspectivas tributarias*. 1st ed. Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales, 121-144.

BONET SÁNCHEZ, M.ª Pilar. 2014. "La fiscalidad de las cooperativas de viviendas", *Las cooperativas de viviendas en la Comunidad Valenciana: Constitución y funcionamiento*. 1st ed. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC, 106-109.

CALVO VÉRGEZ, Juan. 2019. "La determinación del perímetro de las operaciones vinculadas en la vigente regulación del Impuesto sobre Sociedades." *Quincena Fiscal* (17): 91-114.

CORDÓN EZQUERRO, Teodoro. 2014. "Ámbito subjetivo de las operaciones vinculadas en la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades: perímetro de vinculación," *Crónica Tributaria* (152), 89-116.

CORDÓN EZQUERRO, Teodoro. 2010. "La obligación de documentación en las operaciones vinculadas," *Crónica Tributaria* (3): 11-21.

GARCÍA DÍEZ, Claudio. 2021. "¿Qué régimen de operaciones vinculadas resulta aplicable a empresarios y profesionales? (una exégesis del artículo 41 de la Ley 35/2006, del IRPF)," *Quincena Fiscal* (18): 133-176.

GARCÍA NOVOA, César. 2010. "La necesaria modificación de la regulación de las operaciones vinculadas," *Quincena Fiscal* (1): 99-110.

GONZÁLEZ APARICIO, Marta. 2017. "Tratamiento de las operaciones vinculadas en las cooperativas agrarias", *Entidades con valor social: nuevas perspectivas tributarias*. 1st ed. Ministerio de Hacienda, Instituto de Estudios Fiscales, 159-172.

LAGOS RODRÍGUEZ, María Gabriela. 2015. "La fiscalidad de las operaciones vinculadas en el nuevo Impuesto de Sociedades," *Quincena Fiscal* (18): 19-32.

LAGOS RODRÍGUEZ, María Gabriela and Sonia Alcaraz Ruiz. 2015. "El tratamiento fiscal de las operaciones vinculadas en el nuevo Impuesto sobre Sociedades," *Crónica Tributaria* (156): 109-134.

LARA, Graciela. 2024. "El impuesto sobre la renta, los incentivos tributarios y las cooperativas en América Latina", *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa,* 110, 261-290. DOI: https://doi.org/10.7203/CIRIEC-E.110.26222

LÓPEZ ARCEIZ, Francisco José. 2026. "ENG The Double-Edged Sword of Social Media in Crowdfunding for Non-Profit Organizations". *REVESCO. Revista de Estudios Cooperativos* 152 (April): e108422. https://doi.org/10.5209/reve.108422.

MANZANO SILVA, María Elena. 2010. "La posible aplicación del nuevo régimen de operaciones vinculadas a las sociedades cooperativas," *Revista de Estudios Económicos Y Empresariales* (22): 175-202.

MARTÍNEZ MARTÍNEZ, Irene. 2025. "Las cooperativas como herramienta para la transición ecológica justa en la España rural: las comunidades energéticas". *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo*, n.º 66 (marzo), 103-34. https://doi.org/10.18543/baidc.3182.

MONTERO SIMÓ, Marta. 2016. «La fiscalidad de las cooperativas ante el nuevo Impuesto sobre Sociedades: propuestas para una reforma,» *Boletín De La Asociación Internacional De Derecho Cooperativo: International Association of Cooperative Law Journal* (50): 17"47. Doi: https://doi.org/10.18543/baidc-50-2016pp17-47.

MONTERO SIMÓ, Marta. 2013. "Régimen general: las cooperativas y el Impuesto de Sociedades". *Tratado de derecho de cooperativas*. 1st ed. Vol. 2. Tirant lo Blanch, 1088-1107.

MONTERO SIMÓ, Marta. 2007. "El régimen fiscal de las sociedades cooperativas: cuestiones en revisión," *Revista Española De Derecho Financiero* (135): 627-674.

MONTERO SIMÓ, Marta. 2001. "Análisis de los elementos esenciales del régimen tributario de las sociedades cooperativas," *Crónica Tributaria* (101): 131-172.

MONTERO SIMÓ, Marta. 2000. "Análisis jurídico-fiscal de la relación de la cooperativa tanto con socios como con no socios." Tesis doctoral.

MONTERO SIMÓ, Marta and Fernando Casana Merino. 2019. "Capítulo XIII. Regímenes fiscales de las cooperativas. I. Régimen general: la clasificación de las cooperativas a efectos fiscales. II. Régimen general: las cooperativas y el Impuesto de Sociedades. III. Régimen general: las cooperativas y otros tributos. IV. Regímenes territoriales especiales". *Tratado de derecho de sociedades cooperativas*. 2nd ed. Vol. 2. Tirant lo Blanch, 1295-1354.

MONTESINOS OLTRA, Salvador. 2022. "Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, utilidades percibidas por la condición de socio y operaciones vinculadas: Sentencia del Tribunal Supremo, Sala de lo Contencioso-Administrativo, Sección 2.ª, de 9 de febrero de 2022 (Recurso 4769/2020)," *Carta Tributaria. Revista de opinión* (87).

PÉREZ POMBO, Emilio V. 2024. "La consideración de operaciones vinculadas y su sometimiento a valoración de mercado de determinadas retribuciones obtenidas por los administradores de entidades mercantiles: RTEAC de 24 de septiembre de 2024, Rg. 1354/2023," *Revista Técnica Tributaria* (147): 333-344.

RUIZ GONZÁLEZ, Ricardo José. 2007. "La reforma del Impuesto sobre Sociedades de Bizkaia," *Forum Fiscal De Alava* (12): 23-45.

SÁNCHEZ HUETE, Miguel Ángel. 2010. "Aplicación del régimen de operaciones vinculadas a las operaciones cooperativas-socio: las operaciones cooperativizadas," *CIRIEC — España. Revista jurídica de economía social y cooperativa* (21): 59-86.

SENDÍN CIFUENTES, Juan Luis. 2015. "Operaciones vinculadas: modificaciones introducidas por la Ley 27/2014 y el Real Decreto 634/2015," *Quincena Fiscal* (19): 23-35.

SUBERBIOLA GARBIZU, Irune. 2025. "La tributación de las cooperativas en territorio foral tras la Ley 11/2019, de cooperativas de Euskadi.", *Fomento de la economía social: instrumentos fiscales y de políticas públicas: la Administración Pública y la economía social: aliados para una prosperidad inclusiva*. 1st ed. Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa, CIRIEC, 585-605.

VARGAS VASSEROT, Carlos and Marina Aguilar Rubio. 2004. "Las operaciones de la cooperativa con terceros y la infundada limitación de las mismas por su tratamiento fiscal privilegiado," *REVESCO: Revista De Estudios Cooperativos* (83): 115-140.

ZALDÚA AZKUÉNAGA, Iván. 2024. "Principales diferencias de las cooperativas en el Impuesto sobre Sociedades en territorio de régimen común y en los territorios históricos del País Vasco: algunas reflexiones y propuestas," *Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo: International Association of Cooperative Law Journal* (64): 111-133. Doi: https://doi.org/10.18543/baidc.2872.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 447-478
doi: https://doi.org/10.18543/baidc.3523 • https://www.baidc.deusto.es

Congreso sobre
«La posición de la persona socia ante la sociedad cooperativa»



De izda. a dcha.:, D. Enrique Gadea, D. Jokin Díaz, D.ª Vega M.ª Arnáez. D.ª Marta Enciso y D. Txemi Gorostiza.



De izda. a dcha.: D. Fernando Sacristán, D. Enrique Gadea , D. Carlos Vargas y D. Daniel Hernández

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 480-481
https://www.baidc.deusto.es



De izda. a dcha.: D.ª Carmen Marcuello, D. Patxi Olabarria, D.ª Marta Enciso y D.ª Aitziber Mugarra



De izda. a dcha.: D. Alberto Atxabal, D.ª Vega M.ª Arnáez, D.ª Eba Gaminde, D.ª Josune López y D. Ramón Borjabab

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. ARANBURU AGIRRE, EDRIGA
6. ARDANZA VILLALABEITIA, JOSEBA
7. AREIZAGA, MARTA
8. ARNAEZ ARCE, VEGA M.ª
9. ARREGUI, ZORIONE
10. ARRIETA IDIAKEZ, FCO. JAVIER
11. ARRIETA, JUAN LUIS
12. ATXABAL RADA, ALBERTO
13. ÁVILA ORIVE, JOSÉ LUIS
14. BARAHONA, ALEJANDRO
15. BLANCO LÓPEZ, JORGE
16. BUITRÓN ANDRADE, PABLO
17. CABRERIZO GARCÍA, OLIVIA
18. CAO FERNÁNDEZ, MANUEL ANTONIO
19. CELAYA ULIBARRI, ADRIÁN
20. COLOMER VIADEL, ANTONIO
21. DIEZ ÁCIMAS, LUIS ÁNGEL
22. DIVAR GARTEIZAURRECOA, JAVIER
23. EMBID IRUJO, JOSE MIGUEL
24. ENCISO SANTOCILDES, MARTA
25. FAJARDO GARCIA, GEMMA
26. FIOL RUIZ, JUAN ANTONIO
27. FRESNILLO MARTÍN, JOSE ANTONIO
28. GADEA SOLER, ENRIQUE
29. GALLASTEGI ORMAETXEA, ITXASO
30. GÁLVEZ VEGA, JOSÉ
31. GAMINDE EGIA, EBA
32. GARAY UGALDE, ENRIQUE ANTONIO
33. GARCÍA ÁLVAREZ, BELÉN
34. GÓMEZ URQUIJO, LAURA
35. GONDRA ELGEZABAL, GOTZON
36. GUTIÉRREZ DE ÁLAMO MAHOU, JOAQUÍN
37. HERNÁNDEZ CÁCERES, DANIEL
38. HERNÁNDEZ SANTIAGO, SANTIAGO
39. HIGUERA, CARLOS DE LA
40. Ilmo. Sr. Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad de Deusto
41. ISPIZUA ZUAZUA, ALFREDO
42. LAMPREABE MARTÍNEZ, JAVIER
43. LARRAZABAL BASAÑEZ, SANTIAGO
44. LASIERRA RIGAL, CARLOS MANUEL
45. LLAMOSAS TRÁPAGA, AÍDA

46. LLARENA ALBEAR, M.ª BEGOÑA
47. LLEDO YAGÜE, FRANCISCO
48. LÓPEZ ALONSO, FERNANDO
49. LÓPEZ GARDE, PABLO
50. LÓPEZ RODRÍGUEZ, JOSUNE
51. MACIA Y GONZÁLEZ, JOSE M.ª
52. MARTIN ANDRES, JESÚS
53. MARTÍN SEGOVIA, FRANCISCO
54. MARTINEZ CHARTERINA, ALEJANDRO
55. MARTINEZ ETXEBERRIA, GONZALO
56. MARTÍNEZ MARTÍNEZ, IRENE
57. MARTINEZ ORDORICA, JUAN LUIS
58. MARTINEZ SAENZ, ÓSCAR
59. MENDIOLA GOROSPE, AGUSTÍN
60. MERINO ANTIGÜEDAD, JOSÉ M.ª
61. MERINO HERNÁNDEZ, SANTIAGO
62. MERINO ORTIZ DE ZARATE, YOLANDA
63. MONTERO SIMO, MARTA
64. MONTOLIO HERNÁNDEZ, JOSE M.ª
65. MUGARZA YENES, JUAN MARTÍN
66. MUÑOZ GARCÍA, ALFREDO
67. NAGORE APARICIO, ÍÑIGO
68. ORAÁ ORAÁ, JAIME
69. PABLO-ROMERO GIL-DELGADO, M.ª CONCEPCIÓN
70. PANIAGUA ZURERA, MANUEL
71. PAZ CANALEJO, NARCISO
72. PÉREZ GINER, FRANCISCO
73. PONT GOIRICELAYA, RAFAEL
74. PRIETO JUAREZ, JOSE ANTONIO
75. PUY FERNANDEZ, GLORIA, GLORIA
76. REAL FLORES, MIREN JOSUNE
77. RIERA OLIVE, SANTIAGO
78. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, AMALIA
79. RUEDA VIVANCO, JESÚS
80. SACRISTÁN BERGIA, FERNANDO
81. SAEZ GABICAGOGEASCOA, JAVIER
82. SALVADO, MANUEL
83. SAMANIEGO RUIZ DE INFANTE, JOSU
84. SAN JOSE MARTINEZ, FERNANDO
85. SANZ GARCÍA, ASIER
86. SANZ JARQUE, JUAN JOSÉ
87. SANZ SANTAOLALLA, FCO. JAVIER
88. SUÁREZ-ALBA AZANZA, M.ªEUGENIA
89. SUSO VIDAL, JOSE M.ª
90. TOSCANO, FERNANDO
91. VARGAS VASEROT, CARLOS
92. 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

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 485-490
https://www.baidc.deusto.es

2. NAMORADO, RUI
3. RODRIGUES, JOSE ANTONIO

FINLANDIA

1. HENRY, HAGEN

AMÉRICA

ARGENTINA

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

78. RATTENBACH, BEATRIZ SUSANA
79. REZZONICO, ALBERTO EDMUNDO
80. RISSO, MARCELO ROBERTO
81. ROSANO, OBDULIO L. H.
82. ROSELL, RAUL HECTOR
83. ROSSI, LUIS MARIA
84. ROSSINI, REYNALDO LUIS
85. RUESGA, MARIANO EUSEBIO (FEDECOOBA)
86. SANTOS, MARÍA SOLEDAD
87. SCHMIDT BENDER, HORACIO F.
88. SCHMIDT, SERGIO FERNANDO
89. SEPERTINO, SUSANA MARÍA
90. SOMOZA, RICARDO FRANCISCO
91. STANISLAVSKY, MARIO WALTER
92. TORVISO, FERNANDO M.B.
93. URIBE, JANI
94. VALLATI, JORGE ARMANDO
95. VERLY, HERNAN
96. 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, VERGILIO
23. POZZA, PEDRO LUIZ
24. RONISE DE MAGALHÂES 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

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 485-490
https://www.baidc.deusto.es

5. MARTINEZ GUERRERO, LUIS
6. MORALES, ALONSO
7. REYES, DANIEL
8. ROSALES AGUIRRE, JORGE
9. TASSARA DE MUÑIZ, M.ª TERESA
10. TORRES MORALES, CARLOS
11. ZELAYARAN, MAURO

VENEZUELA

1. ESTELLER ORTEGA, DAVID
2. HAMDAN FIGUEROA, HENRY HASSAN
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
5. SERRANO FRATTALI, JUAN PABLO

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. ANDRADE-PARRA, MILTON TEODORO
2. ESPINOZA, M.ª LORENA
3. MONTESDEOCA TEANGA, BÉKER
4. NARANJO MENA, CARLOS
5. NARANJO MENDOZA, SANTIAGO

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. DOMOSTOJ, ALEJANDRO
2. GUTIÉRREZ FIORI, DANILO
3. MUNIAGUIRRIA DÍAZ, GASTÓN MIGUEL
4. REYES LAVEGA, HÉCTOR SERGIO
5. TECHERA TORRECILLA, DAHIAN

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. MORA DELGADO, VICTOR MANUEL
16. MORALES, FRANCISCO
17. PERAZO SEGURA, CARMEN MARIA
18. PEREZ SANCHEZ, YAMILEH
19. PIZARRO MATARRITA, EDGAR
20. QUIROS MONTOYA, ANA LUCRECIA
21. RAMOS, RENE
22. RODRIGUEZ GONZALEZ, RAFAEL MAURICIO
23. ROJAS HERRERA, OSCAR MIGUEL
24. SANCHEZ BOZA, ROXANA
25. SOLANO MURILLO, ADOLFO
26. SUBIRÓS BARRANTES, SILVIA
27. VARDERLUCH LEAL, ANTONIO
28. VARGAS ALFARO, ALEJANDRO
29. VARGAS CHAVARRIA, JEREMIAS
30. VILLALOBOS, KARLOS

RESSEAU AFRICAN DE DROIT COOPERAFIT

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

JORDANIA

1. ELSAYYED, ABDELHAKEEM

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 485-490
https://www.baidc.deusto.es

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. ALBORNOZ, ELENA BEATRIZ
7. ALEGRE, ANTONIA JOSEFA
8. ALEGRE, NELIDA MARIA
9. ALEM, CARLOS ROBERTO
10. ALONSO RODRIGO, EVA
11. ALONSO SOTO, FRANCISCO
12. ALTHAUS, ALFREDO
13. ALZARI, FRANCISCO JOSE
14. ANCHIA ESCOBAR, AITOR
15. ANDRADE-PARRA, MILTON TEODORO
16. ANDRADE RAMOS RODRIGUES, ANA PAULA
17. ANTON, JUAN PEDRO
18. ARACAMA, NORA GABRIELA DE
19. ARANBURU AGIRRE, EDRIGA
20. ARDANZA VILLALABEITIA, JOSEBA
21. AREIZAGA, MARTA
22. ARNAEZ ARCE, VEGA MARÍA
23. ARREGUI, ZORIONE
24. ARRIETA IDIAKEZ, FRANCISCO JAVIER
25. ARRIETA, JUAN LUIS
26. ASOCIACIÓN PARAGUAYA DE DERECHO COOPERATIVO. COOPERATIVA YBAPOBO LTDA.
27. ATXABAL RADA, ALBERTO
28. AVILA ORIVE, JOSÉ LUIS
29. BALESTRA, RENE H.
30. BARAHONA, ALEJANDRO
31. BARBEITO DE COUZO, BEATRIZ
32. BARRANTES CESPEDES, MARIO EDUARDO
33. BARRANTES, ROLANDO
34. BARRIENTOS, JORGE
35. BASAÑES, JUAN CARLOS
36. BASSI, AMEDEO
37. BATISTA CAPETTINI, HAYNNER
38. BELLATO KALUF, MARCO AURÉLIO
39. BERNI, MIGUEL ÁNGEL
40. BIAGI, MARCO
41. BITARELLO, MÁRCIA ELISA
42. BLANCO LÓPEZ, JORGE
43. BOBADILLA, ALCIDES
44. BOGLINO, GLADIS
45. BONFANTE, GUIDO
46. BORBA DE AZEVEDO, MARÍA OTILIA
47. BRUNO, MARIA DE LAS MERCEDES
48. BUITRÓN ANDRADE, PABLO

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

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 491-495
https://www.baidc.deusto.es

139. GONDRA ELGEZABAL, GOTZON
140. GONZÁLEZ PALACIOS, SERGIO
141. GONZÁLEZ PALUMBO, PARIS
142. GROSSO, PATRICIA
143. GUARIN TORRES, BELISARIO
144. GUGLIELMONE, RICARDO LUIS
145. GUTIÉRREZ DE ÁLAMO MAHOU, JOAQUIN
146. GUTIÉRREZ FIORI, DANILO
147. HAMDAN FIGUEROA, HENRY HASSAN
148. HDEZ CORDERO, ROBERTO CARLOS
149. HENRY, HAGEN
150. HERNÁNDEZ AGUILAR, ORISEL
151. HERNÁNDEZ CÁCERES, DANIEL
152. HERNANDEZ SANTIAGO, SANTIAGO
153. HERRERA, JOSEFINA DEL CARMEN
154. HIGUERA, CARLOS DE LA
155. HUERTAS, NELLY
156. IAÑEZ, EMILIO ADELIO
157. IBERLUCIA, MIGUEL
158. INSFRAN, RAMÓN ADALBERTO
159. INSTITUTO ARGENTINO DE INVESTIGACIONES DE ECONOMÍA SOCIAL (IAIES)
160. ISPIZUA, ALFREDO
161. IZQUIERDO MUCIÑO, MARTHA ELBA
162. JACOBO ZELAYA, CARLOS JOSÉ
163. JAMED ABDUL NASSER, FEITOZA
164. JAQUET, NICOLÁS
165. JENSEN, PABLO ANDRES
166. JOSÉ EDUARDO GIBELLO PASTORE, EDUARDO PASTORE
167. JUNG, ROLANDO VICTOR
168. JUSTO, LIA
169. KALUF BELLATO, MARCO AURÉLIO
170. KESSELMAN, JULIO
171. KESSELMAN, SILVIA
172. KLUG, RICARDO MIGUEL
173. KRUEGER, GUILHERME
174. LACREU, ALDO SANTIAGO
175. LAMPREABE MARTÍNEZ, JAVIER
176. LAO MENDEZ, ROSANA
177. LARRAZABAL BASAÑEZ, SANTIAGO
178. LASIERRA RIGAL, CARLOS MANUEL
179. LENTI, RUBEN JORGE
180. LEON DIAZ, EDGAR EMILIO
181. LIRA LINARES, ARTURO
182. LIRA LINARES, JORGE
183. LLAMOSAS TRÁPAGA, AIDA
184. LLARENA ALBEAR, MARIA BEGOÑA
185. LLEDO YAGÜE, FRANCISCO
186. LÓPEZ ALONSO, FERNANDO
187. LOPEZ GARDE, PABLO
188. LOPEZ, ORLANDO
189. LÓPEZ RODRÍGUEZ, JOSUNE
190. LORENZO, NORBERTO
191. LUNA, ERNESTO GASPAR FRANCISCO
192. MACIA Y GONZALEZ, JOSE MARIA
193. MAHAMAT, ADOUDOU
194. MANTLER, DIANA
195. MARTIN ANDRES, JESUS
196. MARTÍN SEGOVIA, FRANCISCO
197. MARTIN, CARLOS ALBERTO
198. MARTINEZ CHARTERINA, ALEJANDRO
199. MARTÍNEZ ETXEBERRIA, GONZALO
200. MARTÍNEZ GUERRERO, LUIS
201. MARTÍNEZ MARTÍNEZ, IRENE
202. MARTÍNEZ MONTENEGRO, ISNEL
203. MARTINEZ ORDORICA, JUAN LUIS
204. MARTÍNEZ RUIZ DÍAZ, NELSÓN MANUEL
205. MARTINEZ SAENZ, OSCAR
206. MARTYNIUK, SERGIO
207. MATUSEVICH, ELVA M. ENCINAS DE
208. MATZKIN, ENRIQUE
209. MEILIJ, GUSTAVO RAUL
210. MEIRA APARÍCIO, DEOLINDA
211. MEJÍA PALACIO, LUZ PATRICIA
212. MÉNDEZ PÉREZ, JORGE ELIGIO
213. MENDIOLA GOROSPE, AGUSTIN
214. MERINO ANTIGÜEDAD, JOSÉ MARIA
215. MERINO HERNÁNDEZ, SANTIAGO
216. MERINO ORTIZ DE ZARATE, YOLANDA
217. MESA MEJIAS, MARIA DEL PILAR
218. MESA TEJEDA, NATACHA TERESA
219. MICELA, VINCENZO
220. MIDAGON, ERNEST
221. MIRANDA OLIVEIRA, ALEXANDRE
222. MODICA, JUAN O
223. MOIRANO, ARMANDO ALFREDO
224. MOLINA CAMACHO, CARLOS
225. MONTERO SIMO, MARTA
226. MONTERO, ALEXANDER Y STEVE
227. MONTESDEOCA TEANGA, BÉKER

228. MONTOLIO HERNANDEZ, JOSE MARIA
229. MORA DELGACO, VICTOR MANUEL
230. MORALES, ALONSO
231. MORÁN, HUGO HERÁN
232. MORIENA, HUGO JUAN BARTOLO
233. MORLAS CANDIA, MARIO
234. MUGARZA YENES, JUAN MARTIN
235. MUNIAGUIRRIA DÍAZ, GASTÓN MIGUEL
236. MUNKNER, HANS H.
237. MUÑOZ GARCÍA, ALFREDO
238. NAGAO MENEZES, DANIEL FRANCISCO
239. NAGORE APARICIO, IÑIGO
240. NAMORADO, RUI
241. NARANJO MENA, CARLOS
242. NARANJO MENDOZA, SANTIAGO
243. NASSER FEITOZA, JAMED ABDUL
244. OLIVEIRA REZENDE MARTINS, ANNE SHIRLEY DE
245. OMARINI, CESAR JUAN ARIEL
246. ORAA ORAA, JAIME
247. ORELLANO, RICARDO
248. PABLO-ROMERO GIL-DELGADO, MARIA CONCEPCIÓN
249. PALACIOS GONZALEZ, SERGIO
250. PANIAGUA ZURERA, MANUEL
251. PAOLUCCI, LUIGI F.
252. PAPA, BAL
253. PAROLA, AGUSTIN
254. PASCUAL, EDUARDO TOMAS
255. PAZ CANALEJO, NARCISO
256. PERALTA REYES, VICTOR
257. PERAZO SEGURA, CARMEN MARIA
258. PEREIRA SALOMÃO, BRASIL DO PINHAL
259. PEREZ COLMAN, MARIA SUSANA
260. PEREZ GINER, FRANCISCO
261. PEREZ SANCHEZ, YAMILEH
262. PÉREZ ZEA, MARIA EUGENIA
263. PERIUS, VERGILIO
264. PEZZINI, ENZO
265. PIZARRO MATARRITA, EDGAR
266. POGGI, JORGE DANIEL
267. POGGI, MARIA VALENTINA
268. POLETTI, GREGORIO
269. PONT GOIRICELAYA, RAFAEL
270. POZZA, PEDRO LUIZ
271. PRIETO JUAREZ, JOSE ANTONIO
272. PUGLIESE, SANTIAGO A.
273. PUVILL LIBROS S.A.
274. PUY FERNANDEZ, GLORIA
275. QUESTA, JOSE MANUEL
276. QUIROS MONTOYA, ANA LUCRECIA
277. RACUGNO, GABRIELE
278. RAMÍREZ RAMOS, ANTONIO
279. RAMOS, RENE
280. RATTENBACH, BEATRIZ SUSANA
281. REAL FLORES, MIREN JOSUNE
282. REYES LAVEGA, HÉCTOR SERGIO
283. REYES, DANIEL
284. REZZONICO, ALBERTO EDMUNDO
285. RIERA OLIVE, SANTIAGO
286. RISSO, MARCELO ROBERTO
287. RODRIGUES ANDRADE RAMOS, ANA PAULA
288. RODRIGUES, JOSE ANTONIO
289. RODRÍGUEZ BARRERA, WILSON DARIO
290. RODRÍGUEZ GONZÁLEZ, AMALIA
291. RODRIGUEZ GONZALEZ, RAFAEL MAURICIO
292. RODRÍGUEZ MUSA, ORESTES
293. ROJAS HERRERA, OSCAR MIGUEL
294. ROJAS JIMÉNEZ, ANDY
295. RONISE DE MAGALHÂES FIGUEIREDO
296. ROSALES AGUIRRE, JORGE
297. ROSANO, OBDULIO L. H.
298. ROSELL, RAUL HECTOR
299. ROSSI, LUIS MARIA
300. ROSSINI, REYNALDO LUIS
301. RUEDA VIVANCO, JESÚS
302. RUESGA, MARIANO EUSEBIO (FEDECOOBA)
303. RUIZ DIAZ MARTÍNEZ, NELSON MANUEL
304. SACRISTÁN BERGIA, FERNANDO
305. SACCO, CARLOS A
306. SAEZ GABICAGOGEASCOA, JAVIER
307. SALVADO, MANUEL
308. SAMANIEGO RUIZ DE INFANTE, JOSU
309. SAN JOSE MARTINEZ, FERNANDO
310. SANCHEZ BOZA, ROXANA
311. SANTANGELO, PATRIZIA
312. SANTOS, MARÍA SOLEDAD
313. SANZ GARCÍA, ASIER
314. SANZ JARQUE, JUAN JOSE

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 491-495
https://www.baidc.deusto.es

315. SANZ SANTAOLALLA, FRANCISCO JAVIER
316. SCHMIDT BENDER, HORACIO F.
317. SCHMIDT, SERGIO FERNANDO
318. SECCIÓN NACIONAL PERUANA
319. SEPERTINO, SUSANA MARÍA
320. SERRANO FRATTALI, JUAN PABLO
321. SIMONETTO, ERNESTO
322. SNAITH, IAN
323. SOLANO MURILLO, ADOLFO
324. SOLER, JUAN JOSÉ
325. SOLIANCIC MORA, JOSÉ
326. SOMOZA, RICARDO FRANCISCO
327. SOTO ALEMÁN, LIEN
328. SPATOLA, GIUSEPPE
329. STANISLAVSKY, MARIO WALTER
330. STRECK, LENIO
331. SUÁREZ-ALBA AZANZA, M.ª EUGENIA
332. SUBIRÓS BARRANTES, SILVIA
333. SUSO VIDAL, JOSE MARIA
334. SWINNEY, IAN
335. TASSARA DE MUÑIZ, M.ª TERESA
336. TECEROS BANZER, ADALBERTO
337. TECHERA TORRECILLA, DAHIÁN
338. TORRES MORALES, CARLOS
339. TORVISO, FERNANDO M.B.
340. TOSCANO, FERNANDO
341. TROCHE DE CABRAL, MARÍA ISABEL
342. URIBE, JANI
343. VALIENTE LARA, PEDRO RAFAEL
344. VALLATI, JORGE ARMANDO
345. VARDERLUCH LEAL, ANTONIO
346. VARGAS ALFARO, ALEJANDRO
347. VARGAS CHAVARRIA, JEREMIAS
348. VARGAS VASEROT, CARLOS
349. VERLY, HERNAN
350. VILLALOBOS, KARLOS
351. VINCI, JUAN MANUEL
352. ZELAYARAN, MAURO
353. 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.

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, págs. 497-499
https://www.baidc.deusto.es

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, España)
- Eva Alonso Rodrigo (Universidad de Barcelona, España)
- Edriga Aranburu Agirre (Universidad de Deusto, España)
- Vega María Arnáez Arce (Universidad de Deusto, España)
- Francisco Javier Arrieta Idiakez (Universidad de Deusto, España)
- Baleren Bakaikoa Azurmendi (EHU-Universidad del País Vasco, España)
- Aitor Bengoetxea Alkorta (EHU-Universidad del País Vasco, España)
- Dante Cracogna (Universidad de Buenos Aires, Argentina)
- Renato Dabormida (Universidad de Génova,Italia)
- Javier Divar Garteiz-aurrecoa (Universidad de Deusto, España)
- Marta Enciso Santolcides (Universidad de Deusto, España)
- Antonio Fici (Universidad de Molise, Italia)
- Enrique Gadea Soler (Universidad de Deusto, España)
- Eba Gaminde Egia (Universidad de Deusto, España)
- Belén García Álvarez (Universidad de Deusto, España)
- Gotzon Gondra Elguezabal (abogado, España)
- Pedro González-Perabá Miralles (Universidad de Deusto, España)
- Orisel Hernández Aguilar (Universidad de Pinar del Río, Cuba)
- Martha E. Izquierdo (Universidad Autónoma del Estado de México, México)
- Javier Larena Beldarrain (Universidad de Deusto, España)
- Santiago Larrazabal Basáñez (Universidad de Deusto, España)
- Aida Llamosas Trápaga (Universidad de Deusto, España)
- Josune López Rodríguez (Universidad de Deusto, España)
- Alejandro Martínez Charterina (Universidad de Deusto, España)
- Gonzalo Martínez Etxeberria (Universidad de Deusto, España)
- Francisco José Martínez Segovia (Universidad de Castilla-La Mancha, España)
- Deolinda A. Meira (Instituto Politécnico de Porto, Portugal)
- Natacha Teresa Mesa Tejeda (Universidad de La Habana, Cuba)
- José Eduardo Miranda (UNIALFA, Brasil)
- Marta Montero Simó (Universidad Loyola Andalucia, España)
- Alfredo Muñoz García (Universidad Complutense de Madrid, España)
- Iñigo Nagore Aparicio (abogado, España)
- Héctor Sergio Reyes Lavega (Universidad de la República de Uruguay, Uruguay)
- Martí Ruis Comá (Universidad de Deusto, España)
- Orestes Rodríguez Musa (Universidad de Pinar del Río, Cuba)
- Fernando Sacristán Bergia (Universidad Rey Juan Carlos, España)
- Roxana Sánchez Boza (Universidad Nacional de San José de Costa Rica, Costa Rica)
- Francisco Javier Sanz Santaolalla (abogado, España)
- Lenio Streck (Universidad de Unisinos, Brasil)
- Isabel Tur Vilas (Universidad de Barcelona, España)
- Carlos Vargas Vasserot (Universidad de Almería, España)

Boletines de la AIDC correspondientes a 2027

Por decisión de la Asamblea General Ordinaria de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo, del pasado día 22 de junio de 2026, se acordó:

- Establecer como tema monográfico de investigación para los Boletines de la AIDC correspondientes al año 2027 el de **«Las cooperativas y los jóvenes»**.

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 los trabajos será el **31 de mayo de 2027** para el número 71 del Boletín de 2027.

La Dirección del Boletín de la AIDC

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo
ISSN: 1134-993X • ISSN-e: 2386-4893, No. 69/2026, Bilbao, pág. 502
https://www.baidc.deusto.es

Boletín de la Asociación Internacional de Derecho Cooperativo

International Association of Cooperative Law Journal

Deusto
Publicaciones
Universidad de Deusto