

**El nuevo marco de la participación de los agentes externos
en las empresas cooperativas:
en el camino hacia la desmutualización**

Inmaculada Buendía Martínez
Escuela de Estudios Cooperativos
Universidad Complutense de Madrid, España

Resumen

La preocupación del legislador por la posible falta de adaptación de las cooperativas al nuevo entorno económico, ha derivado en un conjunto de modificaciones legislativas para incorporar diferentes elementos “innovadores” que, en espera de resultados reales que muestren su efectividad, fomentan la pérdida de su especificidad. La introducción de agentes externos en la dinámica cooperativa amplía la disociación estructural entre la condición de socio y la de usuario/proveedor sobre la actividad real y la estructura financiera.

Este artículo pretende reflexionar sobre el impacto que tiene, sobre los socios, la participación de los agentes externos desde la complejidad del marco legislativo español. Lo que sigue está estructurado en tres partes. La primera sección se enfoca hacia la contribución de los terceros no socios en la actividad real de la cooperativa y su impacto sobre los socios. La segunda parte ofrece un análisis comparativo de la participación en la gestión cooperativa de los inversores externos. Por último, la tercera parte estudia la rentabilidad financiera de los socios y de los agentes externos.

Abstract

The legislator's worry due to the possible inability of co-operatives to adapt to the new economic environment, has derived in a set of legislative modifications to incorporate different innovative elements that, while waiting for real results that show their effectiveness, foment the loss of their specificity. The introduction of external players in the co-operative dynamics widens the structural dissociation between members' condition and that of user/supplier on the real activity and the financial structure.

This article tries to show the impact that these external agents has on the members from the vantage point of the complexity of Spanish legal framework. What follows is structured in three parts. The first is focused toward the contribution of user non members in the real activity of the co-operative and its impact on members. The second offers a comparative analysis of the participation in the co-operative management of external investors. Lastly, the third part studies the financial profitability of members and of external players.

1. LAS REFORMAS LEGISLATIVAS COOPERATIVAS: EL ACERCAMIENTO HACIA LA DINÁMICA CAPITALISTA CONVENCIONAL.

La necesaria adaptación de las empresas al actual entorno, basado en un continuo proceso de globalización económica, ha sido una de las razones de las reformas legislativas cooperativas emprendidas últimamente en el contexto europeo. El caso español no ha sido ajeno a este proceso. Desde la Carta Magna de 1987, el marco regulador de las cooperativas en España asiste a un proceso de proliferación legislativa consecuencia de la descentralización de las relaciones Estado/sector cooperativo. Después de una primera etapa donde sólo cinco Comunidades Autónomas¹ tenían legislación específica, se ha pasado a una segunda, desarrollada principalmente durante 1998-1999, caracterizada por la promulgación de normas en aquellos territorios que carecían de ellas, así como de sustitución y modificación de las existentes. En el momento actual, el panorama legislativo está compuesto por nueve leyes autonómicas que coexisten con una general, completadas con una fiscal y otras que regulan tipos particulares de cooperativas (seguros, crédito y transporte).

Las modificaciones introducidas en el nuevo marco legal abren una brecha importante entre la identidad y la práctica cooperativa, conduciendo a un progresivo deslizamiento hacia formas y/o comportamientos capitalistas de naturaleza difícilmente reversible. Además, estos cambios asientan la tendencia de pensamiento, surgida en los últimos años, sobre la pérdida de vigencia de los principios cooperativos basada en dificultades organizativas y financieras para afrontar sus estrategias de crecimiento (Dijk, 1997; Gentzoglani, 1996).

En este sentido, el relajamiento de las bases cooperativas rompe el equilibrio existente en el funcionamiento cooperativo que implica el cumplimiento no sólo de sus principios específicos sino también de los empresariales (García-Gutiérrez Fernández, 1989). La introducción de diversos elementos “innovadores” está provocando algunas incoherencias entre los valores y reglas cooperativas, por un lado, y las soluciones diseñadas para hacer frente a los problemas que afectan a su desarrollo empresarial en el nuevo entorno económico, por otro.

Los cambios apuntan la dinámica cooperativa sobre dos dicotomías: socio *versus* usuario/proveedor no socio y socio *versus* inversor. Este último aspecto es el que más relevancia e interés ha alcanzado por los tan repetidos problemas de acceso al capital de las cooperativas. En efecto, las dificultades financieras han tenido un importante reflejo en el nuevo marco legislativo que ha conducido a la incorporación de diferentes instrumentos cuyo objetivo es incrementar el atractivo de la cooperativa hacia el capital exterior. Su funcionamiento está basado, generalmente, en la combinación de aspectos organizativos y financieros (Côte & Vézina, 1997), con un impacto directo sobre dos principios cooperativos clave: la gestión democrática y la participación económica de los socios.

¹ Andalucía, Cataluña, Navarra, País Vasco y Valencia.

2. LAS OPERACIONES CON TERCEROS NO SOCIOS: DEL MUTUALISMO A LA APERTURA EXTERIOR.

El origen de una cooperativa está en la satisfacción de las necesidades de naturaleza económica, social y cultural de sus miembros mediante la constitución de una empresa (International Cooperative Alliance, 1995). Ello implica, que la contribución de los socios en la actividad real, como proveedores y/o consumidores de bienes y/o servicios, es la razón por la cual adquieren esa condición y la que justifica su aportación a los otros flujos que forman y diferencian a la cooperativa: la participación democrática en los informativos-decisionales y en los financieros (García-Gutiérrez Fernández, 1989).

La aplicación del principio cooperativo de puertas abiertas introduce algún grado de inestabilidad en la actividad productiva de la cooperativa: la libertad de salida de los socios puede conducir a una falta de suministro y/o consumo de bienes y servicios. Desde el punto de vista empresarial, la realización de operaciones con terceros no socios solventarían las consecuencias que tendría este hecho sobre la posible disminución de la actividad real proveniente de los socios.

Pero estas relaciones con agentes externos choca con la concepción mutualista de la cooperativa, entendida como una relación de exclusividad en las operaciones que realizan en favor de sus socios (Ballester Pareja, 1983). La preservación de este principio, por un lado, y evitar que los socios no tengan incentivos económicos para contribuir en la actividad real convirtiéndose en simples acreedores financieros, por otro; ha derivado en el establecimiento de diferentes restricciones legales. En efecto, aunque la posibilidad de realización de operaciones con terceros no socios han de estar contemplada en los estatutos sociales, lo que supone un aspecto discrecional por parte de los socios, el marco normativo específico establece límites para algunas clases de cooperativas. Las diferencias entre cada una de las leyes estriban, principalmente, en los tope máximos permitidos y en las bases de aplicación, según se recoge en el Cuadro I. Señalar que estas limitaciones pueden ser superadas siempre que concurran causas especiales y mediante la autorización del departamento o organismo público encargado de la promoción y supervisión de las cooperativas².

² Esta posibilidad no está contemplada en las leyes cooperativas de Aragón, Navarra y Valencia. En el caso de Cataluña sólo se establece para las cooperativas agrarias.

Ámbito territorial	Tipo de cooperativa	Limitación por operaciones con terceros no socios
Estado español ³	Trabajo asociado y explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 30% del total horas/año realizadas por los socios trabajadores
	Viviendas	Venta o alquiler de los locales comerciales y las instalaciones y edificaciones complementarias
	Agrarias y del mar	Máximo: 50% de las realizadas con los socios
	Servicios	Máximo: 50% de las realizadas con los socios
	Consumidores	Sin límite si lo preven los estatutos
	Crédito ⁴	Máximo: 50% de los recursos totales de la entidad
Comunidad Autónoma de Andalucía	Trabajo asociado	Máximo: 30% del total de jornadas legales realizadas por los socios trabajadores en cómputo anual
	Consumidores y usuarios	Sin límite en los siguientes casos: (1) por motivo de utilidad pública; (2) cuando se trate de entes públicos; (3) cuando se establezca en los estatutos sociales; y (4) en cada nuevo centro que abra la cooperativa por un período de nueve meses desde la fecha de inicio de la actividad.
	Viviendas	Venta o alquiler de los locales, instalaciones y edificaciones complementarias
	Servicios	Máximo: 50% de la actividad realizada por la cooperativa en cada ejercicio económico
	Agrarias	Máximo: 5% para cada una de las actividades, y 50% en el caso de que lo contemplen los estatutos
	Explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 20% de las jornadas legales realizadas por los socios trabajadores
Comunidad Autónoma de Aragón	Trabajo asociado y explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 35% de las horas/año realizadas por los socios trabajadores
	Servicios	Máximo: 10% del volumen total de la actividad cooperativizada realizada con los socios
	Agrarias	Máximo: 5% del total de operaciones de la cooperativa cuantificadas para cada una de las actividades, y 40% del total si lo autorizan los estatutos
	Consumidores y usuarios	Sin límite si lo contemplan los estatutos
	Viviendas	Venta o alquiler de los locales o cualquier otra edificación complementaria de su propiedad
Comunidad Autónoma de Cataluña	Agrarias	Máximo: 5% o el 40% si lo autorizan los estatutos
	Consumidores	Sin límite siempre que estén autorizadas en los estatutos sociales
	Servicios	Máximo: 10% del volumen total de actividad cooperativizada realizada con los socios
	Trabajo asociado y explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 10% del total de socios, en ningún caso puede ser superior a cincuenta trabajadores
	Viviendas	Venta o alquiler de los locales y las edificaciones e instalaciones complementarias

³ Las referencias legislativas se omiten en el texto para evitar su continua repetición, recogiendo en la bibliografía.

⁴ Las cooperativas de crédito están reguladas por una ley específica cuya aplicación es nacional, es decir, las Comunidades Autónomas no tienen potestad para promulgar normativa sobre esta actividad.

Ámbito territorial	Tipo de cooperativa	Limitación por operaciones con terceros no socios
Comunidad Autónoma de Extremadura	Trabajo asociado y explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 40% del total de socios
	Servicios	Máximo: 10% de la actividad cooperativizada realizada con los socios
	Agrarias	Máximo: 5% del total facturado por la cooperativa, y 50% si lo preveen los estatutos sociales
	Viviendas	Venta o alquiler los locales comerciales y las instalaciones y edificaciones complementarias
	Consumidores y usuarios	Sin límite dentro del ámbito de actuación siempre que esté contemplado en los estatutos sociales
Comunidad Autónoma de Galicia	Trabajo asociado y explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 30% del total de socios
	Agraria, del mar, y explotación comunitaria de la tierra ⁵	Máximo: 50% del total de la actividad desarrollada con los socios
	Consumo	Máximo: 50% de las operaciones con los socios
	Servicios	Máximo: 20% de las actividades realizadas con los socios
	Viviendas	Venta de los locales comerciales y las instalaciones y edificaciones complementarias
Comunidad Autónoma de Madrid	Trabajo asociado y explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 30% de las horas/año realizadas por los socios trabajadores
	Agrarias	Máximo: 40% de la actividad realizada con los socios
	Servicios empresariales y profesionales	Máximo: 40% del volumen total de actividades y servicios prestados a los socios
	Consumidores	Sin límite si está previsto en los estatutos sociales
	Viviendas	Venta y alquiler de los locales comerciales y las instalaciones e edificaciones complementarias
Comunidad F. de Navarra	Trabajo asociado	Máximo: 30% de las jornadas legales realizadas por los socios trabajadores
Comunidad Autónoma del País Vasco	Trabajo asociado y explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 30% de las jornadas legales realizadas por los socios trabajadores
	Consumo	Sin límite si está previsto en los estatutos sociales
	Agrarias y explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 5% en cada una de las actividades que realice y 40% si lo preveen los estatutos sociales
	Viviendas	Venta o alquiler de los locales comerciales y las instalaciones y edificaciones complementarias
Comunidad Autónoma De Valencia	Agrarias	Máximo: 40% de las operaciones realizadas con los socios
	Explotación comunitaria de la tierra	Máximo: 20% de los socios trabajadores
	Trabajo asociado	Máximo: 10% de las jornadas legales de trabajo realizadas por los socios

Cuadro I: Las operaciones con terceros no socios en la legislación cooperativa española
Fuente: Elaboración propia con base en la legislación cooperativa española vigente

⁵ En este caso la actividad limitada es la comercialización de productos provenientes de terceros no socios.

Un aspecto importante de las operaciones con terceros no socios es su tratamiento financiero. La segunda ola de leyes cooperativas en España ha permitido, en la mayoría de los casos, que los socios puedan beneficiarse de forma directa de su realización. Según se contiene en el Cuadro II, la distribución del excedente positivo por actividades de aprovisionamiento y/o consumo con terceros no socios se aplica al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO), de carácter irrepartible, en un porcentaje que, dependiendo del ámbito de aplicación de cada una de las leyes, oscila entre su totalidad y el veinte por ciento. Pero la comprensión en toda su dimensión del tratamiento de estas actividades requiere hacer un apunte sobre dos aspectos:

- (a) La contabilización de las operaciones con terceros no socios. Todas las legislaciones, a excepción del País Vasco, estipulan que ha de realizarse de forma separada respecto a las de los socios. Este régimen se complementa en el caso de la ley general, la aragonesa y la madrileña con la opción de contabilidad conjunta aunque aplicando porcentajes diferentes a la dotación del fondo, o como en el caso del Estado español, con la pérdida, en caso de tenerla, de la condición de fiscalmente protegida⁶.
- (b) La base de cálculo de la reserva irrepartible. Las leyes autonómicas de Aragón, Cataluña, Extremadura, y el País Vasco estipulan que la dotación del Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) ha de realizarse después del pago de impuestos; mientras que la normativa estatal establece que ha de ser antes. El resto de las legislaciones no se pronuncian, por tanto y en consonancia con la ley fiscal cooperativa, son los estatutos sociales los que han de fijar este punto (Julia Igual, 1992).

Con todo, la flexibilidad estipulada en algunas legislaciones permite reducir la penalización que sufrían, en normativas anteriores, las operaciones con terceros no socios al tener que destinarse íntegramente los resultados positivos a la reserva irrepartible constituyendo, en muchos casos, un factor desincentivador para realizarlas cuando podrían ser rentables y beneficiosas para la cooperativa en su conjunto (García-Gutiérrez Fernández, 1989). La nueva opción permite, que en algunos casos, que los socios sean remunerados ya que han contribuido a generar el excedente de manera indirecta al realizar la transformación y/o distribución necesaria para la venta de los bienes y servicios.

⁶ La consideración de fiscalmente protegida implica que el tipo de gravamen aplicable en el Impuesto de Sociedades es del veinte por ciento, más bajo que el general fijado en el treinta y cinco por ciento.

Ámbito territorial	Tratamiento económico de las operaciones con terceros no socios
Estado español	<u>Contabilidad separada y conjunta</u> : 50% al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y 50% a retorno de los socios, dotación de fondo de reserva o incrementar los fondos obligatorios
Comunidad Autónoma de Andalucía	<u>Contabilidad separada</u> : 80% al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y el 20% al Fondo de Educación y Promoción (FEP)
Comunidad Autónoma de Aragón	<u>Contabilidad separada</u> : 50% al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y 50% retorno a los socios o al Fondo de Reserva Voluntario (FRV)
Comunidad Autónoma de Cataluña, Extremadura ⁷ y Valencia	<u>Contabilidad separada</u> : 100% al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO)
Comunidad Autónoma de Galicia	<u>Contabilidad separada</u> : 50% al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y 50% según estatutos sociales o disposiciones de la asamblea general
Comunidad Autónoma de Madrid	<u>Contabilidad separada</u> : 100% al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) <u>Contabilidad conjunta</u> : 50% al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y 50% a retorno de los socios, dotación de fondo de reserva o incrementar los fondos obligatorios
Comunidad F. de Navarra	<u>Contabilidad separada</u> : 50% al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y 50% retorno al Fondo de Reserva Voluntario (FRV)
Comunidad Autónoma del País Vasco	<u>Contabilidad conjunta</u> : 30% conjuntamente al Fondo de Reserva Obligatorio (FRO) y al Fondo de Educación y Promoción (FEP), y el 70% retorno socios, dotación de fondos de reserva voluntario y participación asalariados.

Cuadro II: Tratamiento económico de las operaciones con terceros no socios en la legislación cooperativa española
Fuente: Elaboración propia con base en la legislación cooperativa española vigente

Por último, es necesario señalar que la realización de operaciones con terceros no sólo previene de los efectos negativos de la aplicación del principio cooperativo de puertas abiertas, en su vertiente salidas, sino que permite tener una medida de protección frente a un comportamiento oportunista del socio haciendo nula su participación en la actividad real de la cooperativa. Este hecho puede ser considerado como un indicador de ineficiencia empresarial (Mozas Moral, 2000:31) cuyo origen puede situarse en la inexistencia de incentivos económicos para los socios consecuencia de la opción de la cooperativa de hacer máxima la rentabilidad financiera, en detrimento de la económica, y que se producirá si los intereses de los acreedores financieros externos prevalecen en la asamblea general.

Aunque el marco normativo específico y los estatutos sociales establecen como obligación del socio participar en la actividad cooperativizada en una cuantía mínima, prohibiendo la realización de actividades competitivas a las de la cooperativa, las acciones oportunistas se producirán, sobre la base de las anteriores circunstancias, si las sanciones establecidas son mínimas. El cumplimiento del principio de exclusividad de los socios es

⁷ La ley extremeña establece una excepción para las denominadas cooperativas especiales en las que la determinación del resultado se produce aplicando las normas y criterios establecidos para las sociedades mercantiles, sin diferenciar las actividades no cooperativizadas o las extraordinarias.

una aspecto delicado que las denominadas “cooperativas de nueva generación”⁸ han sabido resolver relacionando de manera directa el capital social y los derechos de entrega, que especifican la participación en cuanto a cantidad y calidad de los bienes entregados y cuyo incumplimiento autoriza a la cooperativa a abastecerse en el mercado y cargarle al socio el coste (Assouou-Ndong, 1998; Buendía Martínez & Pires, 1999; Nilsson, 1997; Stenfanson, Fulton & Harris, 1995).

3. LA CONDICIÓN SOCIETARIA DE LOS ACREEDORES EXTERNOS: UN ANÁLISIS COMPARADO.

La fuerte competencia internacional derivada de la globalización de la economía ha traído como consecuencia la introducción, en buena parte de los países europeos, de nuevos instrumentos financieros para solventar una de las mayores preocupaciones de las cooperativas: la capitalización (Coté & Vézina, 1997:31-32). La intervención legislativa en este aspecto olvida que las dificultades financieras son comunes a cualquier empresa, cooperativa o no, cuando la capacidad de crédito y los recursos de los socios son reducidos (García-Gutiérrez Fernández, 1995).

El nuevo marco regulador en España ha estipulado diferentes fórmulas para incrementar el atractivo de las cooperativas hacia inversores externos, aproximando su dinámica a las de las empresas capitalistas convencionales al tomar como modelo el estatuto jurídico de la sociedad anónima (Vicent Julia, 1998). En efecto, la introducción de capital exterior, como solución para financiar el crecimiento cooperativo (Société-Conseil Maheu Noiseux, 1989), conduce a las cooperativas hacia un lento e irreversible proceso de desmutualización⁹ (Pflimlin, 1998).

La entrada de capital externo no tendría mayor relevancia sino fuera por el tratamiento dado. En el caso español, la legislación reconoce como socios a determinados agentes que contribuyen en el capital social, que no en la actividad cooperativizada, otorgándoles derechos políticos como a los socios/usuarios, entendiendo éstos tanto en su condición de proveedor como de consumidor. En efecto, el ordenamiento jurídico, bastante heterogéneo y confuso en este aspecto, distingue dos tipos de socios, acreedores externos: (1) personas jurídicas, que han dejado de realizar la actividad cooperativizada por baja justificada, como puede ser la jubilación¹⁰; y (2) personas físicas y jurídicas de carácter público o privado, cuyo objetivo es colaborar en la consecución del objeto social diferenciando entre aquellos que realizan actividades accesorias, que implica la distinción

⁸ Esta denominación ha sido asociado a cincuenta cooperativas agrarias que emergieron en los estados americanos de Dakota del Norte y Minnesota en el inicio de la década de los noventa, como una dinámica cooperativa nueva. Las particularidades de este fenómeno se basan en la integración vertical de las actividades productivas y distributivas, la materialización de la aportación real de los socios a través de los contratos de entrega, y la contribución financiera a estos derechos.

⁹ Este término ha sido adoptado de la conversión de las mutuas en empresas capitalistas convencionales, con una importancia significativa a partir de la segunda mitad de la década de los noventa.

¹⁰ La denominación de estos socios varía dependiendo del ámbito territorial al que se haga referencia: socio inactivo en las Comunidades Autónomas de Andalucía, Madrid y País Vasco; socio excedente en Aragón, Cataluña, Galicia y de Valencia; asociado en la Comunidad Foral de Navarra y colaborador en el Estado español.

entre la principal y ésta en los estatutos sociales, y los que exclusivamente contribuyen en el capital social¹¹ (Buendía Martínez, 2000).

Esta situación no ha de provocar una desnaturalización de la cooperativa siempre que el poder de decisiones quede en manos de los miembros participantes en la actividad cooperativizada (Monzón Campos, 1995:111). Este punto de vista parece ser el adoptado por la legislación, según se contiene en el Cuadro III. Partiendo que los socios/usuarios habrían de ostentar el cien por cien de los votos de la asamblea general¹², el marco normativo en materia de cooperativa otorga a los acreedores externos, socios, una capacidad de voto que oscila entre el veinte y el cincuenta por ciento¹³, dependiendo del ámbito territorial de aplicación de cada una de las leyes.

TIPOS DE ACREEDORES EXTERNOS				
Ámbito territorial	Cese actividad	Actividades accesorias	Aportación capital	Capacidad de conjunto máxima de voto
C.A. de Andalucía	Veinte por ciento	Veinte por ciento	Veinte por ciento	Cincuenta por ciento
C.A. de Aragón	Quince por ciento	_____	Quince por ciento	Treinta por ciento
C.A. de Cataluña	Voz, pero sin voto	_____	Veinte por ciento	Veinte por ciento
C.A. de Extremadura	_____	_____	Cuarenta y cinco por ciento	Cuarenta y cinco por ciento
C.A. de Galicia	Voz, pero sin voto	Treinta y tres por ciento		Treinta y tres por ciento
C.A. de Madrid	Veinte por ciento	Treinta y cinco por ciento	Treinta y cinco por ciento	Treinta y cinco por ciento
C.A. del País Vasco	Veinte por ciento	Treinta y tres por ciento		Cuarenta y nueve por ciento
C.A. de Valencia	Diez por ciento	_____	Cuarenta y cinco por ciento	Cincuenta y cinco por ciento
C.F. Navarra	Voz, pero sin voto	Veinte por ciento	-----	Veinte por ciento
Estado español	Treinta por ciento			Cuarenta y nueve por ciento

Cuadro III: El derecho de voto de los socios, acreedores externos, en la asamblea general de la cooperativa
Fuente: BUENDÍA MARTÍNEZ, 2000: 12.

¹¹ Al igual que en el caso anterior, el nombre utilizado está en función de la legislación autonómica y del tipo de participación, así en Andalucía, Madrid y Navarra denotan como socio colaborador a aquellos que contribuyen a la cooperativa mediante la realización de actividades accesorias. En el caso de que la aportación sea exclusivamente financiera la denominaciones utilizadas son: asociado para las Comunidades Autónomas de Andalucía, Extremadura, Madrid y Valencia; colaborador en Aragón; y adherido en Cataluña. Por último, la ley estatal, la gallega y la vasca no distinguen entre ambos tipos de contribuciones denotando a esta tipología global de socios como colaboradores.

¹² Consecuencia de las distintas bases elegidas por las legislaciones para el cálculo de los límites se considera, para homogeneizar, que los votos presentes y representados en cada asamblea general coinciden con el número total de votos sociales al ser el máximo al que se puede llegar.

¹³ Para el caso de la ley vasca y de la general, se incluye dentro del límite los votos de aquellos socios determinados según el capital social aportado en las cooperativas mixtas, con una participación máxima del cuarenta y nueve por ciento de los votos sociales.

Aunque esta situación preserva la toma de decisiones en manos de los socios/usuarios, el ejercicio de los derechos políticos de estos agentes externos introduce un importante elemento de conflicto por la diversidad de intereses de cada grupo (Lassen, 1998; Rural Business-Cooperative Service, 1997). Pero además, su coexistencia tiene dos consecuencias importantes: (1) la disociación de la condición de socio con la de usuario-proveedor creando un nuevo tipo de miembro: el socio capitalista; y (2) la degeneración de la democracia como criterio de toma de decisiones.

Estos dos aspectos quebrantan la base cooperativa abocando a éstas hacia un paulatino proceso de desmutualización. Evitar el desplazamiento de estas empresas hacia dinámicas capitalistas convencionales depende de la participación exclusiva de los socios/usuarios en el proceso democrático de decisiones. Aunque la identidad cooperativa no se basa en una única regla sino en un conjunto que funcionan como un todo, apoyándose y reforzándose, es necesario señalar que el principio específico, como característica diferenciadora de las cooperativas, es la gestión democrática por parte de los socios ya que el resto son normas asumidas de manera explícita o implícita por las empresas capitalistas convencionales (García-Gutiérrez Fernández, 1995).

4. SOCIOS VERSUS ACREEDORES EXTERNOS: ESTUDIO DE RENTABILIDADES.

El segundo punto a estudiar, con respecto a la introducción de los nuevos instrumentos financieros en la cooperativa, es su retribución¹⁴. El diseño de las formas de remuneración tiene un impacto directo sobre los dos aspectos que componen el principio cooperativo de participación económica de los socios. Respecto al primero, la limitación del interés para las aportaciones de capital, se distingue, a su vez, entre financiación externa que se integra en el capital social y aquella que no.

La contribución de los acreedores externos en el capital social de la cooperativa no sólo conduce a su consideración como socios, concediéndoles beneficios políticos que los equipara a los socios/usuarios, sino que además va acompañada de tipos y formas de retribución diferentes a las de los socios, así como de posesión de capital social que pueden llegar, en algunos casos, hasta el cincuenta por ciento con la problemática añadida de situaciones poder ficticio de los acreedores externos, socios, sobre los socios/usuarios en la fijación de los objetivos.

Estas características, recogidas de forma comparativa en el Cuadro IV, se contravienen con el espíritu cooperativo que restringe el interés aplicable para remarcar el carácter accesorio del capital social, en el sentido que el fundamento en este tipo de

¹⁴ El estudio de esta parte se realiza sobre el supuesto que los socios/usuarios participan de forma exclusiva en la actividad cooperativizada. La inclusión de los perjuicios económicos del incumplimiento de esta condición en el presente trabajo excede con mucho el objetivo. Un análisis de las repercusiones puede verse en:

MOZAS MORAL, A. (2000). La fidelidad del socio como indicador de la eficiencia empresarial en la sociedad cooperativa: una aproximación empírica. *CIRIEC-España*, n. 34, p. 23-49.

empresas es la contribución como consumidor y/o proveedor de bienes y servicios. Además la limitación evita comportamientos oportunistas, es decir, que el socio más beneficiado no sea el que aporte más capital, sino el que más contribuya en los flujos reales de la cooperativa (García-Gutiérrez Fernández, 1992 y 1989).

Por lo que respecta a las partidas financieras que no se integran en el capital social, las diferentes legislaciones en materia de cooperativas son coincidentes, en términos generales, tanto con las modalidades como con las características, distinguiendo cuatro tipos:

- (1) Obligaciones, cuya emisión ha de ser acordada por la asamblea general bajo las condiciones de la legislación aplicable. La posibilidad de su conversión en partes sociales se contempla cuando los obligacionistas son socios y asociados, en la ley extremeña, o socios, en la Comunidad Autónoma de Valencia.
- (2) Financiación voluntaria, bajo cualquier modalidad jurídica y con el plazo y las condiciones que se fijen en el acuerdo. La diferencia entre las diferentes legislaciones cooperativas estriban en el sujeto: (a) socios, incluyendo tanto a los usuarios como a los acreedores, en el caso de las Comunidades Autónomas de Andalucía, Cataluña, Extremadura, Valencia y Foral de Navarra; y (b) socios y terceros, en la ley aragonesa, gallega, general, madrileña y vasca.
- (3) Participaciones especiales, aportaciones patrimoniales realizadas por terceros y socios, con un plazo mínimo de vencimiento de cinco años, y con la consideración de valores mobiliarios. Esta posibilidad sólo está contemplada en la ley general, en la navarra y en la vasca.
- (4) Títulos participativos, considerados como valores mobiliarios y cuya remuneración tiene dos opciones en la legislación española: (a) mixta, un tipo fijo y un variable en función de los resultados de la cooperativa, en las leyes andaluza, catalana, gallega, general, madrileña, navarra y vasca; y (b) fija, variable o mixta que ha de ser decidida por la asamblea general, en el resto de legislaciones.

El análisis de esta última partida enlaza directamente con el incumplimiento en la justicia en la distribución de los resultados. En efecto, estas figuras financiadoras que algunos tratadistas franceses han propuesto, y que las normas españolas han adoptado, son ajenas al significado intrínseco de la cooperativa ya que permiten que la remuneración, total o parcial, dependa de los beneficios de manera que los inversores se lucran de los socios que son los que realizan la actividad productiva (García-Gutiérrez Fernández, 1995).

Pero la ruptura de la regla del reparto del retorno cooperativo en función de la participación realizada por cada socio en la actividad cooperativizada, se agudiza con otros dos elementos: (1) las denominadas cooperativas mixtas, reguladas en la ley vasca y en la general, cuyo participación en los resultados entre los socios con partes sociales con voto, con un máximo del cuarenta y nueve por ciento de los votos sociales, y los socios tradicionales, con el cincuenta y un por ciento restante, se determina en función de su

porcentaje de votos en la asamblea general, que a su vez está en función del capital social aportado; y (2) la remuneración de determinados acreedores externos, reconocidos como socios y denominados asociados, en proporción a su capital social desembolsado con un límite del treinta y cinco, y del cuarenta y cinco por ciento en la Comunidad Autónoma de Madrid, y de Extremadura¹⁵ y de Valencia, respectivamente.

Todas estas posibilidades introducidas por el legislador reiteran un olvido sistemático: que el factor decisivo en el mercado financiero es la confianza en la excelencia de la empresa (Vicent Chulía, 1998:20). En efecto, la financiación de las cooperativas se resuelve como en cualquier tipo de entidad, confirmando credibilidad o confianza, con base en el desarrollo de actividades económicas eficientes y rentables (García-Gutiérrez Fernández, 1998).

Con todo, la permanencia y la exclusividad en la participación de los socios/usuarios está condicionada, por un lado, a la obtención de la máxima rentabilidad; y por otro, a hacer mínima la participación de los acreedores en el proceso de toma de decisiones ya que cualquier fuente financiera de esta naturaleza ha de ser remunerada de acuerdo a lo pactado, sin que suponga una mayor dependencia (García-Gutiérrez Fernández, 1995).

Desde la vertiente financiera, la solución pasa por fijar una retribución igual, tanto para socios como para acreedores, a las aportaciones al capital social. La obtención, por parte de los socios, de una rentabilidad financiera competitiva con respecto a la del mercado financiero se producirá mediante la remuneración de la inversión adicional, la financiación voluntaria, que es decidida por los socios pretendiendo compensar la limitación retributiva del capital social y el interés negativo del Fondo de Reserva Obligatorio (FRO). Por otra parte, y una vez fijada la rentabilidad financiera, los socios han de hacer máximo el precio de los bienes y servicios que entregan y/o consumen de la cooperativa pretendiendo que no luzcan beneficios contables para conseguir hacer mínima tanto la contribución obligatoria a los fondos no repartibles y no retribuibles, como la carga fiscal; y de esta manera obtener la máxima rentabilidad económica de forma anticipada (Buendía Martínez, 1999; García-Gutiérrez Fernández, 1994 y 1992).

¹⁵ Este caso sólo se produce en las denominadas cooperativas especiales.

Ámbito territorial	Socios/usuarios		Socios/acreedores externos ¹⁶		
	Limité de aportación al capital social por un socio	Remuneración máxima al capital social ¹⁷	Cese de actividad	Contribución accesoría	Participación financiera
Estado español	1/3 del capital social	$i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 6 \text{ puntos}$	Socio colaborador		
			45% del capital social		

C.A. de Andalucía	35% del capital social	$i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 3 \text{ puntos}$	Socio inactivo	Socio colaborador	Asociado
			-----	20% de las aportaciones de los socios ordinarios	30% de las aportaciones de los socios ordinarios
			$i_{SOCIOS} \leq i_{INACTIVOS} \leq i_{MAX}$	-----	-----
C.A. de Aragón	1/3 del capital social	Aport. Obligatorias: $i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 3 \text{ puntos}$ Aport. Voluntarias: $i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 6 \text{ puntos}$	Socio excedente	-----	Socio colaborador
			-----	-----	45% de las aportaciones de los socios
			-----	-----	$i_{SOCIOS} \leq i_{COLABORADOR} \leq i_{MAX}$
C.A. de Cataluña	25% del capital social	$i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 3 \text{ puntos}$	Socio excedente	-----	Socio adherido
			-----	-----	1/3 de la totalidad de las aportaciones de los socios
			-----	-----	$i_{SOCIOS} \leq i_{ADHERIDOS} \leq \text{int. legal} + 5 \text{ puntos}$
C.A. de Extremadura	1/3 del capital social ¹⁸	$i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 6 \text{ puntos}$	-----	-----	Asociado
			-----	-----	40% del conjunto de las aportaciones sociales
			-----	-----	Resultados anuales en función a su participación en el capital social hasta un máximo del 45% ¹⁹

¹⁶ Las características de los socios/acreedores externos contenida para cada Comunidad Autónoma es la siguiente: denominación, para la primera fila; limitación máxima para las aportaciones al capital social, segunda fila; y remuneración a las aportaciones del capital social, en el caso de que representen alguna variación con respecto a la de los socios, en la tercera fila.

¹⁷ La estructura del tipo de interés, con el que se remunera las aportaciones al capital social, se compone de un tipo de referencia más una banda máxima de puntos por encima. Los tipos de referencia utilizados eran dos: el tipo básico del Banco de España y el interés legal del dinero. La Ley 66/1997 de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social anuló el tipo básico del Banco de España en su norma derogatoria única. La citada ley estableció, en su artículo 68, que las referencias efectuadas en la legislación vigente a dicho tipo básico se entenderían realizadas, en los sucesivos, al interés legal del dinero. La evolución de éste en los últimos años ha sido: 1993, 10%; 1994-1996, 9%; 1997, 7,5%; 1998, 5,5%; 1999 y enero-septiembre del 2000, 4,25%.

¹⁸ El límite es del 40% del capital social en las cooperativas especiales.

¹⁹ En el caso de las cooperativas especiales.

C.A. de Galicia	1/3 del capital social	Aport. Obligatorias: $i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 3 \text{ puntos}$ Aport. Voluntarias: $i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 6 \text{ puntos}$	Socio excedente	Socio colaborador		
			No se estipula nada al respecto			
			Interés pactado ²⁰	$i_{SOCIOS} \leq i_{COLABORADOR} \leq \text{int.legal} + 6 \text{ puntos}$		
C.A. de Madrid	45% del capital social	$i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 6 \text{ puntos}$	Socio inactivo	-----	Asociado	
			50% del capital social			
			$i_{SOCIOS} \leq i_{INACTIVOS} \leq i_{MAX}$		(1) i_{MAX} ó (2) participación en los resultados del ejercicio en proporción al capital desembolsado hasta un 35%	
C.A. del País Vasco	1/3 del capital social	$i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 6 \text{ puntos}$	Socio inactivo	Socio colaborador		
			-----	Sin límite		
			$i_{SOCIOS} \leq i_{INACTIVOS} \leq i_{MAX}$	-----		
C.A. de Valencia	45% del capital social	$i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 6 \text{ puntos}$	Socio excedente	-----	Asociado	
			No se estipula nada al respecto			
			-----	-----	(1) i_{MAX} ó (2) participación en los resultados del ejercicio en proporción al capital desembolsado hasta un 45%	
C.F. de Navarra	25% del capital social	$i_{MAX} = \text{Int. Legal} + 6 \text{ puntos}$	Asociado	Socio colaborador	-----	
			25% del capital social			
			Interés pactado ²¹	-----	-----	-----

Cuadro IV: Características de las aportaciones al capital social de los socios y de los acreedores externos

Fuente: Elaboración propia con base en la legislación española vigente en materia de cooperativas

²⁰ La limitación del interés a las aportaciones de capital, como principio cooperativo aplicable, conduce a pensar que el acuerdo remunerativo no puede ser superior al tipo máximo establecido para los socios colaboradores, y que es la retribución tope de las aportaciones voluntarias al capital social.

²¹ Al igual que en el caso de la Comunidad Autónoma de Galicia, el pacto remunerativo de las aportaciones de capital realizada por los asociados se entiende que no ha de superar el interés máximo fijado por ley para ellas.

5. CONSIDERACIONES FINALES.

Este artículo pone de manifiesto el efecto que las nuevas legislaciones españolas específicas tienen sobre la dinámica cooperativa, más concretamente sobre el fenómeno de disociación entre la condición de socio y la de usuario/proveedor. Por un lado, las operaciones con terceros no socios permiten a la cooperativa ajustar su actividad productiva no sólo a las condiciones del mercado sino que también equilibran comportamientos no exclusivos de los socios. Pero la consecuencia financiera de esta apertura sobre el tradicional concepto mutualista es penalizada con la dotación parcial o total a un fondo de reserva de naturaleza irrepartible.

La dicotomía socio/usuario versus socio/inversor introducida de forma prioritaria en el nuevo marco regulador de las cooperativas, representa el espectro de la desmutualización por su impacto directo sobre su identidad y sobre sus particularidades organizativas. En efecto, favorecer la entrada de capital exterior necesario para acometer procesos de crecimiento ha sido regulado sobre la posibilidad de tomar decisiones y participar en los resultados, quebrantando los principios cooperativos de gestión democrática y participación económica de los socios.

Estas opciones ponen a la cooperativa en un grave riesgo: perder sus socios/usuarios abocando a su conversión en empresas capitalistas convencionales o a su desaparición. La entrada de acreedores externos con los mismos derechos políticos que los miembros y con remuneración mixta rompe la cohesión e incentivos para los socios/usuarios. El mantenimiento de éstos, así como la atracción de nuevos miembros, pasa por la restitución completa de la capacidad de decisión, suprimiendo el derecho a voto de los agentes externos, y el incremento de la rentabilidad para los socios. Esto tendrá, a su vez, un efecto importante sobre la credibilidad financiera de la cooperativa ya que ésta no sólo está basada en los fondos propios sino también en el apoyo de los socios en el plano real.

Aunque en el momento actual no es posible tener datos reales sobre la aplicación y efectividad de estos instrumentos por parte de las cooperativas, su introducción depende de los socios/usuarios quienes en primer y última instancia han de decidir su incorporación primero en los estatutos sociales y, posteriormente, a través de la asamblea general.

6. BIBLIOGRAFÍA.

- ASSOUOU-NDONG, F-X. (1998). L'expérience des "New Generation Cooperatives": la transformation, la commercialisation des produits agro-alimentaires et les nouvelles pratiques des entreprises coopératives agricoles aux États-Unis. Chaire de Coopération Guy-Bernier, Université du Québec à Montréal (UQAM), *Cahier de Recherche*, n. 0498-097.
- BALLESTERO PAREJA, E. (1983). *Teoría económica de las cooperativas*. Madrid: Alianza Universidad.

- BUENDÍA MARTÍNEZ, I. (2000). La participación democrática: ¿un valor en extinción en las sociedades cooperativas? *Ciriec-España*, n. 34, p. 7-21.
- . (1999). *La integración comercial de las sociedades cooperativas*. Madrid: Consejo Económico y Social.
- ; PIRES, M.L. (1999). Cooperativas e desenvolvimento rural: as recentes discussões no campo da "Nova Geração de Cooperativas", *Perspectiva Econômica*, V. 34, N. 103, Série Cooperativismo, N. 46, Outubro-Dezembro, p. 123-137.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ANDALUCÍA. (1999). LEY 2/1999, de 31 de marzo, de Sociedades Cooperativas Andaluzas. *Boletín Oficial de la Junta de Andalucía (B.O.J.A.)* del 20 de abril.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE ARAGÓN. (1998). LEY 9/1998, de 22 de diciembre, de Cooperativas de Aragón. *Boletín Oficial de Aragón (B.O.A.)* del 31 de diciembre.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE CATALUÑA. (1992). DECRETO LEGISLATIVO 1/1992, de 10 de febrero, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de Cataluña. *Diario Oficial de la Generalidad de Cataluña (D.O.G.C.)* del 2 de marzo.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE EXTREMADURA. (1998). LEY 2/1998, de 26 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Extremadura. *Diario Oficial de Extremadura (D.O.E.)* del 2 de mayo.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE GALICIA. (1998). LEY 5/1998, de 18 de diciembre, de Cooperativas de Galicia. *Diario Oficial de Galicia (D.O.G.)* del 30 de diciembre.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID. (1999). LEY 4/1999, de 30 de marzo, de Cooperativas de la Comunidad de Madrid. *Boletín Oficial de la Comunidad de Madrid (B.O.C.M.)* del 14 de abril.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DE VALENCIA. (1998). DECRETO LEGISLATIVO 1/1998, de 23 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana. *Diario Oficial de la Generalidad Valenciana (D.O.G.V.)* del 30 de junio.
- COMUNIDAD AUTÓNOMA DEL PAÍS VASCO. (1993). LEY 4/1993, de 24 de junio, de Cooperativas de Euskadi. *Boletín Oficial del País Vasco (B.O.P.V.)* del 19 de julio.
- COMUNIDAD FORAL DE NAVARRA. (1996). LEY FORAL 12/1996, de 3 de julio, de Cooperativas de Navarra. *Boletín Oficial de Navarra (B.O.N.)* del 19 de julio.
- COTÉ, D.; VÉZINA, M. (1997). Relationship between the state and the co-operative movement in five european countries. Centre de Gestion des Coopératives, École de Hautes Études Commerciales (HEC), *Cahier de Recherche*, n. 97-3, 57 p.
- DIJK, D.V. (1997). Implementing the Sixth Reason for Co-operation: New Generation Co-operatives in Agribusiness. In: NILSSON, J.; DIJK, G.V. (Eds.). *Strategies and Structures in the Agro-food Industries*. Assen: Van Gorcum. p. 94-110.
- ESPAÑA. (1999). LEY 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas. *Boletín Oficial del Estado (B.O.E.)* del 17.
- . (1989). LEY 13/1989, de 26 de mayo, de Cooperativas de Crédito. *Boletín Oficial del Estado (B.O.E.)* del 31.

- GARCÍA-GUTIÉRREZ FERNÁNDEZ, C. (1998). La necesidad de la consideración de la sociedad cooperativa como entidad mercantil para adecuada regulación. (El marco legislativo en materia de sociedades cooperativas en el reino de las autonomías de España: un desatino del ordenamiento jurídico sin comparación en nuestro entorno cultural. Discusión de la conveniencia de tanto detalle en un contexto de economía global, de cara a la consolidación y fortalecimiento de las sociedades cooperativas). *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n. 66, p. 207-234.
- . (1995). Las sociedades cooperativas de derecho y las de hecho con arreglo a los valores y a los principios del Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional de Manchester en 1995: Especial referencia a las sociedades de responsabilidad limitada reguladas en España. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*, n. 61, diciembre, p. 53-87.
- . (1994). Método de valoración económico-financiera de la sociedad cooperativa: una propuesta. En: *La reconstrucción de la empresa en el nuevo orden económico*. Cáceres: HERNÁNDEZ MOGOLLÓN, R.M., vol. III, p. 237-256. Ponencia presentada al VIII Congreso Nacional y IV Congreso Hispano- Francés de la Asociación Europea de Administración y Dirección de Empresas. Cáceres, España (7-10 junio de 1994).
- . (1992). Análisis de la rentabilidad financiera y económica de los socios de las empresas revestidas como cooperativas: la influencia de una rentabilidad en la otra y la aplicación del criterio (principio) de justicia -que no de solidaridad- en la distribución de la ganancia real. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, v. 1, n. 2, p. 115-124.
- . (1989). *La concentración económico-empresarial de las cooperativas*. Proyecto de Investigación para el Concurso a Cátedra: Universidad de la Universidad Complutense de Madrid. Madrid.
- . (1988). Estudio del régimen económico y de la contabilidad de la empresa cooperativa en relación con la LEY 3/1987. de 2 de abril. General de Cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos (REVESCO)*. Ns. 54 y 55, octubre, p. 169-224.
- GENTZOGLANIS, A. (1996). Financial Decisions and Organizational Issues of New Generation Cooperatives. *Économie et Solidarités*, v. 28, n. 1, p. 119-131.
- INTERNATIONAL COOPERATIVE ALLIANCE. (1995). *The International Co-operative Alliance Statement on the Co-operative Identity*. XXXI Congress International Cooperative Alliance. Manchester, United Kingdom (September, 20-22).
- JULIA IGUAL, J.F. (1992). *Fiscalidad de cooperativas. Teoría y práctica*. Madrid: Pirámide.
- LASSEN, B.C. (1998). External Capital- a Threat to the Ideas and Objectives of Co-ops? *Review of International Cooperation*, v. 91, n. 3, p. 41-46.
- MOZAS MORAL, A. (2000). La fidelidad del socio como indicador de la eficiencia empresarial en la sociedad cooperativa: una aproximación empírica. *CIRIEC-España*, n. 34, p. 23-49.
- MONZÓN CAMPOS, J.L. (1995). Principes coopératifs et réalité coopérative en Espagne. Dans: ZEVI, A.; MONZÓN CAMPOS, J.L. (Eds.). *Coopératives, marchés, principes coopératifs*. Bruxelles: De Boeck-Wesmael, p. 99-113.

- NILSSON, J. New Generation Farmers Co-ops. *ICA Review*, vol. 90, n. 1, 1997, p. 32-38.
- PFLIMLIN, E. (1998). Demutualisation of Financial Co-operatives. *Review of International Co-operation*, v. 91, n. 3, p. 47-53.
- RURAL BUSINESS-COOPERATIVE UNIT. (1997). Decision-Making in Cooperatives with Diverse Member Interests. Rural Business-Cooperative Service, United States Department of Agriculture. *Research Report*, n. 155, 18 p.
- SOCIÉTÉ-CONSEIL MAHEU NOISEUX. (1989). *Les enjeux de la demutualisation*. Rapport de Recherche préparé pour le Conseil de la Coopération du Québec et le Conseil Canadien de la Coopération. Montréal.
- STEFANSON, B.; FULTON, M.; HARRIS, A. New Generation Co-operatives: Rebuilding Rural Economies. Centre for the Study of co-operatives, University of Saskatchewan. *Working Paper*. September, 1995, 24 p.
- VICENT CHULÍA, F. (1998). Mercado, principios cooperativos y reforma de la legislación cooperativa (estudio introductorio y de síntesis). *CIRIEC-España*, n. 29, agosto, p. 7-33.