

Revista Vasca de Economía Social Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria

3

Estudios: La tributación de los beneficios empresariales en las reformas tributarias previstas **José Manuel TEJERIZO LÓPEZ** • Estudio del régimen de inspección y sanción en la ley de sociedades cooperativas de Euskadi y comparativa con la regulación de esta materia en el resto de leyes cooperativas autonómicas vigentes y la ley estatal **Begoña MARTÍNEZ MANEIRO** • Procesos educativos, juventud y desarrollo de la capacidad emprendedora asociativa. Lecciones del análisis de experiencias internacionales **Mario RADRIGÁN RUBIO** • **Artículos:** Las cooperativas y el régimen comunitario de ayudas de Estado **Isaac MERINO JARA** • La Joint Venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional **Annie PUYO ARLUCIAGA** • Cooperativas y fondos de reserva en perspectiva europea **EZAI Fundazioa** • EAEko etxebizitza-kooperatibak: argi eta ilunak **Aitziber ETXEZARRETA Enekoitz ETXEZARRETA** • Diálogo social y civil en la Unión Europea **EZAI Fundazioa** • Las cooperativas sin ánimo de lucro: ¿vuelta a los orígenes o respuesta a nuevas necesidades sociales? **José Luis ARGUDO PÉRIZ** • Régimen de capital en cooperativas y grupos cooperativos **EZAI Fundazioa** • **Comentarios de Jurisprudencia:** Supuesto especial de solicitud de pago único de la prestación por desempleo por incorporación a cooperativas o sociedades laborales **Ángel LAPUENTE MONTORO** • **Noticias:** Encuentro sobre la participación en la empresa Asamblea General de CEPES 25.º Aniversario de ASLE **Sylvia GAY HERRERO**

eman ta zabal zazu



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea

G E Z K I

INSTITUTO DE DERECHO COOPERATIVO Y ECONOMÍA SOCIAL DE LA UPV/EHU
UPV/EHUko GIZARTE-EKONOMIA ETA ZUZENBIDE KOOPERATIBOAREN INSTITUTUA

Revista Vasca de Economía Social
Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria

CONSEJO DE REDACCIÓN

Codirectores:

Dr. Baleren Bakaikoa Azurmendi, Director de GEZKI,
Catedrático de Economía Aplicada I de la UPV/EHU
Santiago Merino Hernández, Profesor y miembro de GEZKI,
Letrado Asesor del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi

Coordinador

Gurutz Bozal Uranga, Investigador de GEZKI, Abogado

Vocales

Dr. Marco-Antonio Rodrigo Ruiz, Profesor y miembro de GEZKI,
Profesor Titular de Derecho Financiero y Tributario de la UPV/EHU
Dr. Antxon Mendizábal Etxabe, Profesor y miembro de GEZKI,
Profesor Titular de Economía de la UPV/EHU
Carlos Díaz-Aguado Jalón, Profesor y miembro de GEZKI,
Profesor Titular de Escuela Universitaria de Derecho Civil de la UPV/EHU
Sylvia Gay Herrero, Profesora y miembro de GEZKI,
Profesora Asociada de Derecho del Trabajo de la UPV/EHU

Aurkibidea / Índice

Presentación	3
--------------------	---

Estudios

<i>La tributación de los beneficios empresariales en las reformas tributarias previstas</i> Prof. Dr. José MANUEL TEJERIZO LÓPEZ	9
<i>Estudio del régimen de inspección y sanción en la ley de sociedades cooperativas de Euskadi y comparativa con la regulación de esta materia en el resto de leyes cooperativas autonómicas vigentes y la ley estatal</i> Begoña MARTÍNEZ MANEIRO	41
<i>Procesos educativos, juventud y desarrollo de la capacidad emprendedora asociativa. Lecciones del análisis de experiencias internacionales</i> Mario RADRIGÁN RUBIO	65

Artículos

<i>Las cooperativas y el régimen comunitario de ayudas de Estado</i> Prof. Dr. Isaac MERINO JARA	93
<i>La Joint Venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional</i> Profesora Dra. Annie PUYO ARLUCIAGA	111
<i>Cooperativas y fondos de reserva en perspectiva europea</i> EZAI Fundazioa	133
<i>EAEko etxebizitza-kooperatibak: argi eta ilunak</i> Aitziber ETXEZARRETA Ekonomian doktorea Enekoitz ETXEZARRETA EHU-ko irakaslea	145

<i>Diálogo social y civil en la Unión Europea</i>	
EZAI Fundazioa	163
<i>Las cooperativas sin ánimo de lucro: ¿vuelta a los orígenes o respuesta a nuevas necesidades sociales?</i>	
Prof. Dr. José Luis ARGUDO PÉRIZ	179
<i>Régimen de capital en cooperativas y grupos cooperativos</i>	
EZAI Fundazioa	203
 Comentarios de Jurisprudencia	
<i>Supuesto especial de solicitud de pago único de la prestación por desempleo por incorporación a cooperativas o sociedades laborales</i>	
Ángel LAPUENTE MONTORO	213
 Noticias	
<i>Encuentro sobre la participación en la empresa</i>	
<i>Asamblea General de CEPES</i>	
<i>25.º Aniversario de ASLE</i>	
Prof. Sylvia GAY HERRERO	221

Presentación

Una vez consolidada la presencia de la **Revista Vasca de Economía Social-Gizarte Ekonomiaren Euskal Aldizkaria (REVES)** en el sector universitario y en el de la Economía Social vasca, es el momento de acometer tanto estudios o artículos que si por algo se deben de caracterizar es por su calidad y particular aportación a la referida Economía Social. Y así se ha hecho, a la vista de este tercer número de una Revista que año a año ve la luz como proyecto puesto en marcha por la Universidad del País Vasco/Euskal Herriko Unibertsitatea a través del Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social —GEZKI—.

Este tercer número se inicia con tres aportaciones que abordan cuestiones que, a pesar de ser bien distintas, a nadie se le escapa que son de especial interés. De esta forma, se incorpora, en forma de estudio, la aportación que realizó el profesor Dr. José Manuel Tejerizo López en la jornada organizada por el propio Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social —GEZKI— en el año 2006 rubricada como «*La tributación de los beneficios empresariales en las reformas tributarias previstas*». Si bien, y a primera vista, se podría pensar que su estudio no encuentra acomodo en una Revista dedicada a la Economía Social, el Consejo de Redacción de REVES ha entendido necesaria su publicación por la actualidad de las cuestiones tratadas y de su brillante contenido, sin olvidar que es precisamente la tributación de esos beneficios empresariales una de las cuestiones más debatidas en el seno de las cooperativas y sociedades laborales. Fijar, por tanto, un criterio generalista se nos hacía imprescindible.

Los estudios continúan con el realizado por Begoña Martínez Maneiro y titulado «*Estudio del régimen de inspección y sanción en la ley de sociedades cooperativas de Euskadi y comparativa con la regulación de esta materia en el resto de leyes cooperativas autonómicas vigentes y la ley*

estatal». Se aborda, por fin, y desde un punto de vista doctrinal, uno de los capítulos que aún quedan por desarrollar en la Ley 4/1993, de 24 de junio de Cooperativas de Euskadi como es el régimen de inspección y sanción; pretendiendo desde el Consejo Rector de la Revista que con la publicación de esta reflexión y sus consiguientes propuestas se active un debate que rubrique definitivamente la aplicación de la norma reguladora de las sociedades cooperativas.

La Revista que el lector tiene en sus manos, si por algo se caracteriza es por la vocación de querer abordar todos los segmentos de la Economía Social: también el educativo, en donde muchas veces el espíritu emprendedor se diluye cuando se pretende sea sustituido por la actuación de los poderes públicos. De esta forma el investigador Mario Radrigán Rubio nos traslada un importante estudio comparativo: *«Procesos educativos, juventud y desarrollo de la capacidad emprendedora asociativa. Lecciones del análisis de experiencias internacionales»*.

En el segundo de los capítulos en los que se desglosa la Revista, los artículos, se abordan de forma más reducida y no por ello de menor interés, diversas cuestiones. La primera versa sobre *«Las Cooperativas y el régimen comunitario de ayudas de Estado»* que realiza el Catedrático D. Isaac Merino. Con su reflexión viene a refrendar, esta vez desde la Unión Europea, las razones que existen para que las entidades de la Economía Social tengan una fiscalidad especial. Seguimos con el artículo sobre *«La Joint Venture como instrumento de cooperación en el comercio internacional»*, realizado por la profesora y doctora de la UPV/EHU Annie Puyo Arluciaga, una de las mayores especialistas en estas cuestiones que existe hoy en día en las universidades de nuestro entorno. La ya incuestionable globalización si en algún campo ha tenido especial impacto ha sido en el comercio por lo que no debemos descartar instrumentos como la Joint Venture como forma en las que pueda concretarse la cooperación. La profesora Annie Puyo nos introduce en una materia que en los próximos años seguramente será recurrente.

Desde el número cero de la Revista, el Consejo Rector se ha comprometido con la incorporación del euskera, demostrando así que también cabe investigación de calidad en esta lengua. Por ello, en esta ocasión, se publica el artículo *«EAEko etxebizitza-kooperatibak: argi eta ilunak»* elaborado por la doctora Aitziber Etxezarreta Ekonomian y el profesor de la UPV/EHU Enekoitz Etxezarreta; quienes abordando de una forma clara las luces y sobras del cooperativismo de vivienda dan continuidad a una de las cuestiones que, de una u otra forma, ha estado siempre presente en todos los números de la Revista como es la promoción de viviendas en régimen cooperativo.

Siguiendo con los artículos, en este número se ha contado con la colaboración de EZAI Fundaziona, dejándose constancia con ello de que el objetivo del proyecto es converger con todos aquellos investigadores que

dedican sus esfuerzos a la Economía Social, tanto de las universidades como del sector empresarial de nuestro entorno, al objeto de convertirse en una referencia en cuanto a publicaciones científicas dedicadas a la Economía Social. La referida EZAI Fundazioa, a la que el Consejo de Redacción agradece su colaboración, participa con tres artículos: dos de ellos dedicados a los aspectos económico —de constante dedicación por parte de nuestros investigadores—, como son los que hacen referencia a las «**Cooperativas y fondos de reserva en perspectiva europea**» y al «**Régimen de capital en cooperativas y grupos cooperativos**». Por otro lado, la importancia del diálogo social y civil en nuestra sociedad ha hecho que el tercer artículo presentado por EZAI Fundazioa y titulado «**Diálogo social y civil en la Unión Europea**» verse sobre esta cuestión pero en marco internacional.

El capítulo referente a los artículos se cierra en esta ocasión con la presencia del que ya empieza a ser un colaborador habitual, el profesor y doctor José Luis Argudo Pérez. Y lo hace tratando «**Las cooperativas sin ánimo de lucro: ¿vuelta a los orígenes o respuesta a nuevas necesidades sociales?**», por lo que la Revista que dirigimos no olvida las necesidades sociales que van surgiendo y cómo son uno de los motivos de permanente cuestionamiento del concepto del hecho cooperativo. Estamos seguros que el trabajo del profesor José Luis Argudo, además de enriquecernos en un eterno debate, será punto de arranque para que tanto desde la Revista como desde el propio Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social —GEZKI— se traten estos temas de forma continuada.

Por último, hemos querido traer, siempre en el sector de la Economía Social, la más reciente jurisprudencia. Y lo hacemos de la mano de uno de los abogados laboristas de más prestigio que ejerce en la ciudad de Vitoria-Gasteiz como es Ángel Lapuente Montoso. En esta ocasión, incorporamos de la mano de este abogado un análisis jurisprudencial relativo al «**Supuesto especial de solicitud de pago único de la prestación por desempleo por incorporación a cooperativas o sociedades laborales**».

El presente número se cierra con tres notas elaboradas por la profesora Sylvia Gay Herrero sobre el «**Encuentro sobre la participación en la empresa**», la «**Asamblea General de CEPES**» y el «**25º Aniversario de ASLE**».

El balance sobre el trabajo realizado y la continuación, por ende, de este proyecto editorial dedicado a la Economía Social, tan sólo corresponde a los lectores.

En Donostia-San Sebastián, uno de julio de dos mil siete.

Santiago MERINO HERNÁNDEZ y Baleren BAKAIKOA AZURMENDI
Directores de la Revista Vasca de Economía Social

Estudios

La Tributación de los beneficios empresariales en las reformas tributarias previstas*

Prof. Dr. José Manuel TEJERIZO LÓPEZ

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario de la UNED

Índice: I. Introducción. II. Sujetos pasivos y responsables. A. Sujetos pasivos. B. Responsables. 1. La responsabilidad de matrices y filiales. 2. La responsabilidad derivada del incumplimiento de los clientes. 3. El procedimiento para exigir la responsabilidad. III. Régimen General. A. La base imponible: 1. Operaciones vinculadas. 2. Deducción por inversiones para la implantación de empresas en el extranjero. B. Tipos de gravamen. C. Deducciones para evitar la doble imposición. D. Bonificaciones. E. Deducción por reinversión de beneficios extraordinarios. F. Otras deducciones para incentivar ciertas actividades. IV. Regímenes especiales. A. Sociedades Patrimoniales. 1. Régimen transitorio de las sociedades patrimoniales. 2. Disolución de las sociedades patrimoniales. B. Régimen de fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de valores. C. Transparencia fiscal internacional. D. Régimen de entidades de tenencia de valores extranjeros. E. Régimen de comunidades titulares de montes vecinales en mano común. F. Entidades sin ánimo de lucro. V. Gestión del impuesto sobre sociedades. A. Retenciones. B. Obligaciones de información.

I. Introducción

A la espera de una reforma más profunda, anunciada por los responsables políticos de la Hacienda estatal para el año 2007, se han llevado a cabo, o lo serán próximamente, algunas reformas en la regulación del Impuesto sobre sociedades, reformas que, al menos desde un punto de vista estructural, deben ser calificadas de menores, aunque algunas de ellas afecten a la cuantía misma del tributo. Estas reformas se encuentran en la Ley 25/2006, de 17 julio, por la, entre otros extremos, se modifica el régimen fiscal de las reorganizaciones empresariales; y en dos Proyectos de Ley, uno de medidas para la prevención del fraude fiscal, y otro de modificación del IRPF, que, en realidad, establece un tributo de nueva planta, proyectos que, en los momentos en que se redactan estas líneas, han sido aprobados por el Congreso y se están tramitando en el Senado.

Es evidente que los preceptos contenidos en las disposiciones legales citadas no serán de aplicación en Guipúzcoa, puesto que, al tratarse el Im-

* Texto entregado para su edición en mayo de 2007.

puesto sobre sociedades de un tributo concertado, la potestad normativa en la materia corresponde a la Diputación Foral, pero tiene interés el examen de las reformas porque las empresas guipuzcoanas tienen estrechas relaciones con las del resto de España, porque en ocasiones sí les serán aplicadas (por ejemplo, cuando estén sujetas a la comprobación e investigación de los órganos del Estado por aplicación de lo dispuesto en el Concierto Económico) y porque, y esto es lo más importante, la experiencia demuestra que las reformas establecidas en el régimen tributario general terminan siendo incorporadas al ordenamiento foral.

Lejos de la simplificación que se destaca en las Exposiciones de motivos de los textos normativos citados, la reforma del Impuesto sobre sociedades resulta deslavazada y farragosa, defectos que derivan de las deficiencias lingüísticas del texto y de la escasa técnica jurídica que muestran, en los que se confunde incluso el significado mismo de las disposiciones. Así, aunque pueda parecer un prurito profesoral, no estaría de más recordar a los redactores de las leyes tributarias que resulta habitual que las Leyes generales finalicen con tres tipos de disposiciones, denominadas respectivamente adicionales, transitorias y finales. Las disposiciones adicionales (etimológicamente *adicionales* es lo que suma o añade alguna cosa) deben contener los preceptos que no tienen cabida, por razones de sistemática jurídica, en el texto articulado de la propia ley. Por su parte, las disposiciones transitorias deben regular, con un horizonte temporal determinado, las normas que facilitan el tránsito (de aquí el nombre) entre el derecho que se deroga y el que nace con la entrada en vigor de la nueva ley. Y, en fin, las disposiciones finales de una ley deben albergar los preceptos que cierran el universo jurídico que se regula, entre los que cabe citar, a título de ejemplo, los que precisan las normas que tiene carácter de básicas, en el sentido constitucional del término, los que indican las normas que son derogadas total o parcialmente, los que fijan la entrada en vigor de la ley misma, los que contienen delegaciones legislativas, etc.

Pues bien, resulta claro que, si se respetara la tipología de disposiciones que acabamos de indicar (lo que sería de desear), por ejemplo, las normas que regulan las modificaciones del Impuesto sobre sociedades deberían haberse incluido entre las disposiciones adicionales de la Ley de reforma del IRPF, y no entre las finales, como se hace en el Proyecto que hemos examinado. Es cierto que este defecto de técnica jurídica no tiene la más mínima trascendencia desde la perspectiva de la eficacia de las normas, pues no cabe la menor duda de que los preceptos valen lo mismo cualquiera que sea el lugar donde se ubiquen. Pero no es menos cierto que, en el ámbito jurídico, como en todos los órdenes de la vida social, las cosas y los institutos deben ser llamados por su nombre, para evitar equívocos. Por otra parte, este defecto formal es una muestra más del deterioro de la técnica legislativa que se puede observar en la producción normativa de los últimos tiempos, de lo que también es muestra el escaso cuidado con el que se maneja el lenguaje.

Las reformas del Impuesto sobre sociedades que se pretende introducir no son todas del mismo calado, de modo que conviven algunas que cambian de forma apreciable la tributación de las sociedades con otras que son de mero detalle, la mayor parte de las cuales, por esta misma razón, no serán objeto de examen (por citar un solo ejemplo, la inclusión de la entidad de Derecho público Puertos del Estado y de las Autoridades Portuarias en el elenco de las sociedades y entidades a las que se reconoce un tipo de gravamen bonificado). Con todo, la reforma no afecta a la esencia del Impuesto sobre sociedades que permanece idéntico, a la espera de una reforma sustancial que se producirá, si hacemos caso a la Exposición de motivos de la Ley de reforma del IRPF, cuando se hubiera producido el desarrollo de la adecuación de la normativa contable a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

Dicho esto, debemos indicar de inmediato que las principales reformas del Impuesto sobre sociedades son las siguientes:

- a. Se ha regulado de nuevo el régimen de las operaciones vinculadas.
- b. Se ha establecido un calendario para la disminución de los tipos de gravamen.
- c. Consecuentemente, se ha establecido un calendario para la supresión de las deducciones actuales, en especial las que incentivan la realización de determinadas actividades.
- d. Han desaparecido las sociedades patrimoniales.
- e. Se ha modificado, por enésima vez, el régimen de las operaciones de reestructuración empresarial.

Además, hay que destacar que la Ley de prevención del fraude fiscal ha establecido nuevos supuestos de responsabilidad que, si bien no se refieren específicamente a las sociedades, sin duda les serán de aplicación, por lo que tiene interés que les prestemos cierta atención.

A cada una de estas cuestiones dedicaremos un apartado, siguiendo en nuestra exposición el orden siguiente: sujetos pasivos y responsables; régimen general del Impuesto, donde estudiaremos las normas que afectan a la base imponible; la cuota tributaria y las deducciones; los regímenes especiales; y la gestión del impuesto.

II. Sujetos pasivos y responsables

A. *Sujetos pasivos*

La Ley de prevención del fraude fiscal (artículo 1º) amplía el elenco de sujetos pasivos a través de una presunción, considerando como tales a las

sociedades que tuvieran su domicilio formal en un país o territorio de nula fiscalidad, o en un paraíso fiscal, en los siguientes casos:

- a. Cuando sus activos principales, directa o indirectamente, consistieran en bienes situados o derechos que debieran cumplirse o ejercitarse en territorio español.
- b. Cuando su actividad principal se desarrollase en España.

La presunción puede ser destruida probando que la sociedad tiene su dirección y gestión efectiva en el paraíso fiscal o en el país o territorio de nula tributación; y demostrando que la constitución y operativa de la entidad responde a motivos económicos válidos y razones empresariales sustantivas que fueran distintas de la simple gestión de valores u otros activos.

Aunque no podemos analizar esta norma con detalle, sí que es posible hacer algunas observaciones al respecto:

1. Parece distinguir entre los paraísos fiscales y los países y territorios de nula tributación, cuando lo cierto es que ambas categorías se confunden en la normativa, como veremos de inmediato.
2. Para destruir la presunción parece que es necesario probar de forma conjunta tanto la gestión efectiva en el paraíso fiscal, o en el país o territorio de nula tributación, como la existencia de un «motivo económico válido», si usamos una expresión que utilizan las leyes para salir al paso de comportamientos elusivos (como sucede, por ejemplo, en los casos de reestructuración empresarial), para la domiciliación en aquellos.
3. Resulta muy ambigua la mención a la gestión de otros activos, porque en último término todas las sociedades se dedican a ello, sin que todas deban ser sometidas a la necesidad de probar la corrección de su comportamiento fiscal.

Naturalmente, la alusión a los paraísos fiscales y a los países o territorios de nula tributación exige su definición, cuestión a la que la Ley dedica una atención que se nos antoja excesiva (Disposición adicional primera).

Por lo que se refiere a los **paraísos fiscales**, la Ley se limita a decir, en principio, que se determinarán reglamentariamente y que, en tanto no se dictare la norma reglamentaria correspondiente, se entenderá por tales los que ya están calificados así en el artículo 1 del Real Decreto 1080/1991, de 5 de julio (Disposición transitoria segunda, también de la Ley de prevención del fraude fiscal). Un simple examen de la lista confirma que se trata de países y territorios en los que no existe la imposición sobre la renta, por lo que esta categoría termina confundándose con los países y territorios de nula tributación.

Si la calificación de paraíso fiscal resulta ser *nominatim*, no se entiende bien por qué la Ley dedica gran atención a precisar que tal calificación dejará de existir cuando se produzca un intercambio de información entre las Administraciones tributarias del paraíso en cuestión y las españolas. Parece que debería bastar, cuando ello ocurriera, con un simple cambio de la norma reglamentaria, si es que antes el paraíso en cuestión se encontraba en la lista de los *proscritos*. Y lo mismo puede decirse cuando el paraíso fiscal excluido de la lista dejara de suministrar la información tributaria requerida.

En vez de ello, la Ley regula con detalle estas cuestiones, con unas reglas reiterativas que pueden ser resumidas del modo siguiente:

- a. Dejarán de tener la consideración de paraíso fiscal los países o territorios que firmen con España un convenio para evitar la doble imposición internacional con cláusula de intercambio de información, o un acuerdo de intercambio de información en materia tributaria en el que expresamente se establezca que dejan de tener dicha consideración, desde el momento en que estos convenios o acuerdos se apliquen.
- b. Los países o territorios que hubieran dejado de ser paraísos fiscales volverán a tener tal consideración a partir del momento en que tales convenios o acuerdos dejaren de aplicarse.

Con todo, la Hacienda española no termina de fiarse de la *lealtad* de los paraísos fiscales porque a pesar de todo lo anterior se indica que reglamentariamente se podrán establecer los supuestos en los que, por razón de las limitaciones establecidas, no existe efectivo intercambio de información tributaria.

Por su parte, tendrán la consideración de **países o territorios de nula tributación** aquellos en los no se aplicase un impuesto idéntico o análogo al Impuesto sobre la Renta de las Personas físicas, al Impuesto sobre Sociedades o al Impuesto sobre la Renta de no Residentes, según corresponda.

Esta calificación se completa con varias precisiones. La *primera* que tendrán la consideración de impuesto idéntico o análogo los tributos que tuvieran como finalidad la imposición de la renta, siquiera parcialmente, con independencia de que el objeto del mismo lo constituya la propia renta, los ingresos o cualquier otro elemento indiciario de esta.

La *segunda*, que en el caso de las personas físicas también tendrán la consideración de imposición sobre la renta las cotizaciones a la Seguridad Social.

Y la *tercera* y última, que se considerará que se aplica un impuesto idéntico o análogo cuando el país o territorio de que se trate tuviera suscrito con España un convenio para evitar la doble imposición internacional.

B. *Responsables*

La Ley de prevención de fraude fiscal (artículo 3º) amplia los supuestos de responsabilidad a través de la modificación de ciertas normas de la LGT y de la Ley del IVA. Aunque, como ya hemos dicho, es evidente que las nuevas reglas sobre la responsabilidad no afectan directamente a la tributación de los beneficios empresariales, que es el objeto fundamental de nuestro estudio, nos parece evidente que tienen una gran transcendencia en la actividad cotidiana de las sociedades, por lo que bien merecen una cita expresa.

1. LA RESPONSABILIDAD DE MATRICES Y FILIALES

Los dos primeros supuestos de responsabilidad (artículo quinto de la Ley de prevención fraude fiscal), que se añaden a los previstos en el artículo 43 LGT, suponen la aplicación en materia tributaria del principio del *levantamiento del velo*, que se ha utilizado con fortuna dispar, sobre todo en el ámbito mercantil. Estos supuestos de responsabilidad que, por simplificar, hemos denominado de las matrices y filiales, parten de la idea de que la responsabilidad tributaria debe atribuirse a los verdaderos titulares de la voluntad del sujeto pasivo, lo cual es posible que sea correcto en línea de principio, pero que plantea numerosos problemas en la práctica, el primero de los cuales es el de determinar en qué casos puede entenderse que existe un titular formal y otro real, lo que las normas que vamos a comentar están lejos de hacer.

Los supuestos de responsabilidad, en todo caso de carácter subsidiario, a que aludimos son los siguientes:

- a. Serán responsables de las deudas tributarias de las personas jurídicas quienes (personas físicas o jurídicas) tuvieran su control efectivo, total o parcial, directo o indirecto; o quienes (personas jurídicas) tuvieran una voluntad rectora común, cuando resultare acreditado que las personas jurídicas inicialmente deudoras fueron creadas o hubieran sido utilizadas de forma abusiva o fraudulenta para eludir la responsabilidad patrimonial universal frente a la Hacienda pública, y existiera unidad de personas o esferas económicas, o confusión o desviación patrimonial.

La responsabilidad se extenderá a las sanciones

- b. Serán responsables de las deudas tributarias de las personas físicas o jurídicas las entidades de las que aquellas tuvieran el control efectivo, total o parcial, o en las que concurriera una voluntad rectora común,

cuando resultara acreditado que fueron creadas o utilizadas de forma abusiva o fraudulenta como medio de elusión de la responsabilidad patrimonial universal frente a la Hacienda Pública, siempre que concurrieren, ya sea una unicidad de personas o esferas económicas, ya una confusión o desviación patrimonial.

La responsabilidad también se extenderá a las sanciones.

Como puede observarse, la responsabilidad se establece hacia arriba y hacia abajo. Es decir, por utilizar la denominación que hemos empleado, se exige tanto a las matrices respecto de las obligaciones tributarias de las filiales, como a las filiales respecto de las obligaciones tributarias de las matrices.

Digamos, por último, que el establecimiento de estos supuestos de responsabilidad ha supuesto la modificación del precepto de la LGT (artículo 182.2 LGT) en que se establece la referida a las sanciones, aunque ello no deja de ser una reiteración porque ya hemos visto que tal se establece ya en la modificación del artículo 43 LGT.

2. LA RESPONSABILIDAD DERIVADA DEL INCUMPLIMIENTO DE LOS CLIENTES

La Ley de medidas para la prevención de fraude fiscal (artículo 3º) añade un nuevo supuesto de responsabilidad en el IVA (modificando su artículo 87) cuya regulación nos atrevemos a calificar de ambigua y cuya aplicación práctica planteará, nos tememos, muchísimos problemas, porque la propuesta puede ser contraria a la jurisprudencia del TJCE., puesto que, en efecto, la sentencia de 12 de enero de 2006 (Asuntos acumulados C-354/03, C-355/03 y C-484/03, *Optigen Ltd, Fulcrum Electronics Ltd, y Bond House Systems Ltd*) ha considerado que el derecho de un sujeto pasivo a deducir el IVA soportado no puede verse afectado por el hecho de que en la cadena de entregas de la que forman parte sus operaciones, sin que ese mismo sujeto pasivo tuviera conocimiento de ello o pudiera tenerlo, otra operación, anterior o posterior a la realizada por este último, fuera constitutiva de fraude al IVA mismo.

En síntesis, se prevé la responsabilidad subsidiaria de los empresarios o profesionales por las cuotas que hubieran soportado y que se pudiera presumir razonablemente que ni se han declarado e ingresado, ni lo serán en el futuro.

Para la aplicación de esta responsabilidad se establecen una serie de reglas, a cual más indefinida, que podemos resumir del modo siguiente:

1. La operación debe suponer un provecho extraordinario para el empresario o profesional destinatario de la misma.

2. Se entenderá que existe un provecho extraordinario cuando se hubiera satisfecho un precio notoriamente anómalo por la operación en cuestión, entendiéndose por tal:
 - El precio que fuera sensiblemente inferior al de los bienes transmitidos en las condiciones en que se hubiera realizado la operación, o al que se hubiera satisfecho en adquisiciones anteriores.
 - El precio que fuere sensiblemente inferior al de adquisición de los bienes transmitidos.
3. La anomalía del precio será determinada por la Administración tributaria comparándole con el normal de mercado, de acuerdo tanto con los datos de que dispusiera, como con los aportados por los destinatarios (querrá decir interesados) de la operación.
4. No se entenderá que existe anomalía en el precio cuando se justifique por la existencia de factores económicos distintos de la aplicación del IVA (lo que no es otra cosa que repetir la regla anterior con otras palabras).
5. Para la exigencia de la responsabilidad la Administración tributaria deberá acreditar que el tributo en disputa no ha sido declarado o ingresado (lo que no se compadece nada con la previsión de futuro que conlleva uno de los supuestos de responsabilidad).

3. EL PROCEDIMIENTO PARA EXIGIR LA RESPONSABILIDAD

También en la Ley de prevención del fraude fiscal (artículo 5º) se ha pretendido resolver un problema que había planteado la nueva LGT a la hora de precisar el alcance de la legitimación del responsable para impugnar las liquidaciones que se le exigieran, aunque lo ha hecho en unos términos que son desafortunados.

Podemos comenzar diciendo que, según establecía el viejo artículo 37 LGT, la derivación de la responsabilidad confería desde ese instante al responsable *«todos los derechos del deudor principal»*, lo que significaba que aquel podía impugnar no solo la declaración misma de la derivación de la responsabilidad, sino también la liquidación originaria, sin límite alguno y sin tener en cuenta lo que al respecto hubiera hecho el sujeto pasivo.

En la nueva LGT la determinación del ámbito material de la impugnación por parte del responsable ya no está tan clara, porque el precepto aplicable (artículo 174, 5) es ambiguo. En efecto, por un lado dice todavía que se podrá impugnar tanto el presupuesto de hecho de la responsabilidad (por ejemplo, que no se ha sucedido en una actividad económica, sino que solo se han adquirido elementos empresariales aislados, etc.), como las liquidaciones a que alcanza dicho presupuesto. Pero, por otra parte, señala que la

resolución de los recursos interpuestos por el responsable no podrá suponer la revisión de las liquidaciones que hubieran alcanzado firmeza, sino solo la de la cantidad exigida al responsable.

Este precepto admite varias interpretaciones. Una de ellas es que la situación no ha cambiado respecto de la legislación precedente, si tomamos en cuenta la posición del responsable, puesto que puede seguir impugnando tanto la derivación de responsabilidad, como la liquidación originaria. Pero sí que se ha producido un cambio respecto del deudor principal, en el sentido de que las vicisitudes de los recursos planteados por aquel no le favorecerán si las liquidaciones originarias hubieran alcanzado firmeza, bien por no haberlas impugnado en tiempo, bien por haber sido rechazados los recursos interpuestos.

Otra interpretación defiende que sí se ha producido una modificación importante en la materia. Según ella, el responsable no podría impugnar las liquidaciones ya firmes. O dicho de otro modo, la suerte del responsable estaría vinculada, al menos en parte, al comportamiento del sujeto pasivo, de tal manera que si resulta claro que, en todo caso, puede reaccionar contra la derivación de la responsabilidad, solo podría impugnar las liquidaciones de que traen causa si en el momento de tal impugnación estas (las liquidaciones originarias) no hubieran alcanzado firmeza.

La doctrina está dividida sobre el particular, pero a nosotros nos parece mas acertada la primera postura, porque resulta más respetuosa con el principio de tutela judicial efectiva, y porque no parece tener sentido que la suerte de la impugnación del responsable deba subordinarse al comportamiento de terceras personas por más que fueran los deudores principales. Además, aceptar que solo puedan ser impugnadas por el responsable las liquidaciones que no hubieran alcanzado firmeza en el momento de la derivación de la responsabilidad, supondría, en la práctica, dejar fuera del alcance de aquél buena parte de las liquidaciones practicadas por la Administración tributaria, por ejemplo, las que procedieran de actas con acuerdo o de actas de conformidad, supuestos ambos en los que resulta previsible el aquietamiento del sujeto pasivo a la liquidación practicada por los órganos de inspección competentes.

Pues bien, la nueva redacción del apartado 5 del artículo 174 LGT parece inclinarse por la primera interpretación que, insisto, consideramos la más correcta, indicando que, en el recurso o reclamación contra el acuerdo de declaración de responsabilidad, podrá impugnarse el presupuesto de hecho habilitante y las liquidaciones a las que alcanzase dicho presupuesto, sin que como consecuencia de la resolución de estos recursos o reclamaciones puedan revisarse las liquidaciones que hubieran adquirido firmeza para otros obligados tributarios, sino únicamente el importe de la obligación del responsable que haya interpuesto el recurso o la reclamación.

No obstante, el precepto quedaría más claro si se suprimiese el último inciso que alude al importe de la obligación del responsable, pero no a la liquidación primitiva que le sirve de causa.

III. Régimen General

El régimen general del Impuesto sobre sociedades es objeto de reforma en la Ley de prevención del fraude fiscal y en la Ley de reforma del IRPF. Las modificaciones no alteran el esquema general del tributo y, aunque algunas son de importancia para la cuantía de la deuda porque afectan a los tipos de gravamen y a las deducciones de la cuota, no tienen gran relevancia teórica. La más llamativa, sin duda, es la que corresponde al régimen de las operaciones vinculadas que, en términos generales, no supone otra cosa que una vuelta a las normas que se derogaron hace una década.

A. Base imponible

1. OPERACIONES VINCULADAS

En el artículo primero del Proyecto de Ley de prevención del fraude fiscal se modifica el régimen de las operaciones vinculadas (artículos 16 y 17 de la LIS). Aunque se redacta de nuevo el primero de estos artículos, en realidad solo se modifican algunos de sus extremos, si bien son relevantes. Esto hace que no sea necesario repasar ahora todo el régimen de las operaciones vinculadas, sino que debemos limitarnos a destacar las novedades.

Lo *primero* que debemos indicar es que **se han ampliado los supuestos de vinculación**. De la prolija enumeración legal, que es un trasunto de la todavía vigente, se pueden extraer las siguientes novedades:

- a. La expresión *sociedad* ha sido sustituida por la de *entidad*, que evidentemente es más amplia. No obstante, no parece que la modificación fuera necesaria porque la LIS (artículo 7.3) ya dice que los sujetos pasivos del tributo serán designados abreviada e indistintamente con las denominaciones de sociedades o entidades.
- b. Consecuentemente con el cambio anterior, se ha añadido la expresión *partícipes* a la de *socios* que había hasta ahora.
- c. Se han añadido los *administradores de hecho* a los de *derecho* que ya se contemplaban en la Ley.
- d. Se ha ampliado el ámbito familiar de las personas afectadas por las reglas. La ampliación es doble: *por un lado* se contemplan los parientes

colaterales hasta el tercer grado (tíos y sobrinos), y no solo los parientes en línea recta (ascendientes o descendientes) como hasta ahora. Y *por otro*, se incluyen los parientes por afinidad.

La *segunda modificación*, y la más importante, afecta a la **consideración misma de las operaciones vinculadas**. Hasta ahora, la norma se limitaba a permitir que la Administración pudiera comprobar el valor de las operaciones vinculadas cuando no se hubiera utilizado el valor de mercado y cuando ello supusiera una minoración de la tributación de las personas o sociedades implicadas. Por el contrario, ahora la Ley establece que **todas las operaciones vinculadas deberán cuantificarse en el valor de mercado**. Se ha establecido así, como puso de manifiesto la jurisprudencia cuando ya estuvo vigente una norma similar, una auténtica regla de valoración. Dicho de otro modo, intervenga o no la Administración tributaria todas las operaciones vinculadas deberán tomarse en cuenta por su valor de mercado, esto es, como dice la Ley en curso de aprobación (quizá de modo innecesario), por el valor que, en su caso, se habría acordado por personas o entidades independientes en condiciones de libre competencia.

Como excepción a esta regla, y mediante la modificación del apartado 2 del artículo 17 de la LIS, se establece que las operaciones que se efectúen con personas o entidades residentes en países o territorios considerados como paraísos fiscales se valorarán por su valor normal de mercado solo cuando ello no determine una tributación en España inferior a la que hubiere correspondido por aplicación del valor convenido, o conllevar un diferimiento de dicha tributación.

Como consecuencia natural de lo anterior, aunque tampoco hubiera sido necesario decirlo expresamente, la Administración tributaria se reserva el derecho a comprobar que en todas las operaciones vinculadas se han tenido en cuenta, en la aplicación de los Impuestos sobre la renta que procediera, el valor de mercado. Para ello, otra vez innecesariamente, se obliga a los sujetos pasivos a la conservación de la documentación que fuere necesaria para llevar a cabo la comprobación (cuyo detalle se realizará por vía reglamentaria). Lo más destacable sobre este extremo es que se prevé la tipificación de una nueva infracción tributaria consistente en **no aportar o aportar de forma incompleta, inexacta o con datos falsos, esta documentación**, infracción que, por cierto, se declara expresamente compatible con la consistente en la resistencia, obstrucción, excusa o negativa a las actuaciones de la Administración tributaria.

Debemos destacar, también como *novedad* reseñable, los **efectos de la determinación de valor de mercado y de las diferencias entre los valores declarados y los de mercado** determinados por la Administración tributaria. Al respecto se establece lo siguiente:

- a. La valoración contenida en la liquidación determinará la eficacia del valor de mercado frente a las demás personas o entidades vinculadas, quienes podrán efectuar las regularizaciones que correspondan en el momento o período impositivo en que se produzca dicha firmeza.
- b. La corrección valorativa afectará a los sujetos pasivos del Impuesto sobre Sociedades, contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas o contribuyentes del Impuesto sobre la Renta de no Residentes

No se explica bien la diferencia de términos utilizados ¿Acaso lo sustitutos del contribuyente de estos dos últimos impuestos, si los hubiere, no se verían afectados por la corrección valorativa?

- c. La diferencia entre el valor declarado y el comprobado tendrá para las personas o entidades vinculadas el tratamiento fiscal que correspondiere a la naturaleza de las rentas puestas de manifiesto.
- d. En particular, en los supuestos en los que la vinculación se definiese en función de la relación socios o partícipes-entidad, la diferencia entre los valores reseñados tendrá, en la proporción que corresponda al porcentaje de participación en la entidad, la consideración de participación en beneficios de entidades si dicha diferencia fuese a favor del socio o partícipe, o, con carácter general, de aportaciones del socio o partícipe a los fondos propios si la diferencia fuese a favor de la entidad.

Otra *novedad* se refiere a los **métodos para determinar el valor de mercado**. En la legislación todavía vigente existía un método general (el precio de mercado) y varios subsidiarios. En la Ley que comentamos se han establecido varios métodos principales, sin que se establezca prioridad alguna entre ellos, y varios subsidiarios. Los métodos principales son los siguientes:

- a. *Método del precio libre comparable*, por el que se compara el precio del bien o servicio en una operación entre personas o entidades vinculadas con el precio de un bien o servicio idéntico o de características similares en una operación entre personas o entidades independientes en circunstancias equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.
- b. *Método del coste incrementado*, por el que se añade al valor de adquisición o coste de producción del bien o servicio el margen habitual en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

- c. *Método del precio de reventa*, por el que se sustrae del precio de venta de un bien o servicio el margen que aplica el propio revendedor en operaciones idénticas o similares con personas o entidades independientes o, en su defecto, el margen que personas o entidades independientes aplican a operaciones equiparables, efectuando, si fuera preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de la operación.

Los métodos subsidiarios son los siguientes:

- a. *Método de la distribución del resultado*, por el que se asigna a cada persona o entidad vinculada que realice de forma conjunta una o varias operaciones la parte del resultado común derivado de dicha operación u operaciones, en función de un criterio que refleje adecuadamente las condiciones que habrían suscrito personas o entidades independientes en circunstancias similares.
- b. *Método del margen neto del conjunto de operaciones*, por el que se atribuye a las operaciones realizadas con una persona o entidad vinculada el resultado neto, calculado sobre costes, ventas o la magnitud que resulte más adecuada en función de las características de las operaciones, que el contribuyente o, en su caso, terceros habrían obtenido en operaciones idénticas o similares realizadas entre partes independientes, efectuando, cuando sea preciso, las correcciones necesarias para obtener la equivalencia y considerar las particularidades de las operaciones.

Otra *novedad* afecta los **gastos por servicios prestados entre entidades vinculadas**. Sobre el particular se establece lo siguiente:

1. Solo serán admisibles los gastos en cuestión cuando *produzcan o pudieran producir una ventaja o utilidad a su destinatario*.
2. Si los servicios se prestan conjuntamente a varias personas o entidades vinculadas, y siempre que no fuera posible la individualización de tales servicios, la distribución entre los destinatarios deberá atender a criterios de racionalidad.

Otra novedad más consiste en la fijación de una serie de **requisitos para que sea admisible el reparto de los costes de bienes y servicios compartidos entre entidades vinculadas**. Tales requisitos, a los que se deben añadir los que se anuncian por vía reglamentaria, se pueden sintetizar del modo siguiente:

- a. El acuerdo de reparto debe formalizarse, aunque esto no se expresa en la Ley de forma tan clara como hasta ahora, sino a través de sobreentendidos.

- b. Las personas y entidades vinculadas deberán acceder a la propiedad u otro derecho que tenga similares consecuencias económicas sobre los activos o derechos que, en su caso, fueran objeto del acuerdo.
- c. La aportación de cada persona o entidad participante deberá tener en cuenta la previsión de utilidades o ventajas que cada uno de ellos espere obtener del acuerdo en atención a criterios de racionalidad.
- d. El acuerdo deberá contemplar la variación de sus circunstancias o personas o entidades participantes, estableciendo los pagos compensatorios y ajustes que se estimen necesarios.

Respecto de los **acuerdos de valoración** que se alcancen entre la Administración tributaria y los sujetos pasivos son dos las novedades que tienen interés:

- 1. Tendrán una duración de cuatro períodos impositivos siguientes al de la fecha en que se aprueben, y no de tres como hasta ahora.
- 2. Su eficacia podrá alcanzar a las operaciones del período impositivo en curso (y no solo a las posteriores al acuerdo), y a las operaciones realizadas en el período impositivo anterior, siempre que, en este último caso, no hubiera finalizado el plazo voluntario de presentación de la declaración por el impuesto correspondiente.

Otra *novedad* es la regulación de un **procedimiento de comprobación para determinar el valor de mercado**, lo que es de criticar teniendo en cuenta que, como resulta sobradamente conocido, ya existe un procedimiento específico de comprobación de valor que se regula con detalle en la LGT. Lo más destacable de este procedimiento es lo siguiente:

- a. La comprobación de valor se llevará a cabo en el seno del procedimiento iniciado respecto del obligado tributario y las actuaciones que se realizaren para ello se entenderán, en principio, de modo exclusivo con dicho obligado tributario.
- b. Si se recurriere la liquidación (provisional dice la Ley, como si no fuera posible dictar en estos casos una definitiva), o se instare la tasación pericial contradictoria, se notificará dicha circunstancia a las demás personas o entidades vinculadas afectadas, al objeto de que puedan personarse en el procedimiento correspondiente.
- c. Transcurridos los plazos oportunos sin que el obligado tributario hubiera interpuesto recurso alguno o instado la tasación pericial contradictoria, se notificará la valoración a las demás personas o entidades vinculadas afectadas, para que quienes lo deseen puedan optar (de forma conjunta indica la Ley, sin que se nos alcance qué significa esto) por interponer el oportuno recurso o promover la tasación pericial.

- d. La interposición de un recurso o la promoción de la tasación pericial contradictoria interrumpirá el plazo de prescripción del derecho de la Administración tributaria a efectuar las oportunas liquidaciones.

Por último, hay que destacar que, además de la infracción que ya hemos reseñado (no aportar la documentación exigida para justificar el valor de mercado, aportar datos falsos, etc.), se tipifican como infracción **la existencia de diferencias entre el valor que se derivara de la documentación exigida y el declarado**, con sanciones diversas según los casos, con una prolijidad que no tiene sentido examinar con detalle en estos momentos.

Sí nos parece necesario destacar que, si bien de una forma excesivamente alambicada, se establece que no se apreciará la existencia de una infracción tributaria cuando no hubiera diferencias entre el valor derivado de la documentación aportada y el declarado, incluso en aquellos supuestos en que, como consecuencia de la comprobación administrativa, se pusiera de manifiesto una falta de ingreso, la obtención indebida de devoluciones tributarias, la determinación o acreditación improcedente de partidas a compensar en declaraciones futuras, o la declaración incorrecta de la renta neta sin que produjera falta de ingreso u obtención indebida de devoluciones por haberse compensado en un procedimiento de comprobación o investigación cantidades pendientes de compensación, deducción o aplicación.

2. DEDUCCIÓN POR INVERSIONES PARA LA IMPLANTACIÓN DE EMPRESAS EN EL EXTRANJERO

La Ley de reforma del IRPF suprime esta deducción de la base imponible, que se encuentra regulada en el artículo 23 de la LIS, a partir del primero de enero de 2007.

En la misma Ley se añade una disposición transitoria en la que se establece que las deducciones en la base imponible practicadas en períodos impositivos iniciados antes de 1 de enero de 2007 al amparo del artículo en cuestión, se regularán por lo en él establecido, aun cuando la integración en la base imponible y el cumplimiento de los demás requisitos establecidos en el precepto se produjeran en períodos impositivos iniciados a partir de dicha fecha.

B. *Tipos de gravamen*

El núcleo de la reforma del Impuesto sobre sociedades (Disposición final segunda de la Ley de reforma del IRPF) está constituida por la rebaja de los tipos de gravamen, con la intención de acercarlos, según se dice en la

exposición de motivos, a la media de los exigidos en la UE. La rebaja de los tipos de gravamen se realizará según un calendario que se ha visto abreviado durante la tramitación parlamentaria.

La rebaja y el calendario previstos se pueden sintetizar del modo siguiente:

- a. El tipo general, establecido ahora, como es sabido, en el 35%, se irá rebajando un punto cada año hasta llegar al 30% aplicable a los periodos impositivos que se inicien a partir del 1º de enero de 2008.
- b. El tipo de gravamen de las entidades dedicadas a la exploración, investigación y explotación de hidrocarburos, establecido hasta ahora en el 40%, se reducirá paulatinamente hasta alcanzar el 35%, que será aplicable a los periodos impositivos que se inicien también a partir del 1º de enero de 2008.
- c. El tipo de gravamen de las entidades de reducida dimensión, establecido ahora en el 30% para una parte de la base imponible (hasta 120.000 euros aproximadamente), también se reducirá hasta alcanzar el 25%, porcentaje que será aplicable a los periodos impositivos que se inicien a partir del 1º de enero de 2007. En la misma fecha la parte de base imponible (a partir de los 120.000 euros aproximadamente) que se gravaba al 35%, lo será al 30%.

C. *Deducciones para evitar la doble imposición*

En las deducciones para evitar la doble imposición, la Ley de reforma del IRPF introduce dos modificaciones que no son más que ajustes técnicos que no revisten gran importancia.

La *primera*, está referida a la exigencia de que los beneficios sobre los que se aplica la deducción para evitar la doble imposición hayan estado efectivamente gravados en el IRPF, y recoge el nuevo tratamiento de las rentas del ahorro. De este modo, se establece que la deducción no podrá exceder del importe resultante de aplicar al dividendo o a la participación en beneficios el tipo de gravamen que en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas corresponde a las ganancias patrimoniales integradas en la parte especial de la base imponible o en la del ahorro, para el caso de transmisiones realizadas a partir de 1 de enero de 2007.

Y la *segunda*, consiste en precisar que el tipo que deberá aplicarse en las deducciones que se realicen a partir del 1º de enero de 2007 será el de gravamen que estuviera vigente en el ejercicio en que se realicen, considerando incluso las que en esa fecha estuvieran pendientes de aplicar por no haber podido ser objeto de deducción con anterioridad.

D. *Bonificaciones de la cuota*

Varias son las modificaciones que la Ley de reforma del IRPF establece respecto de las bonificaciones del Impuesto sobre sociedades.

La *primera* se refiere a la paulatina reducción de la bonificación de las actividades exportadoras. Así la bonificación, establecida actualmente en 99% de la parte de la cuota que proceda de las actividades exportadoras, se fijará aplicando al porcentaje citado un coeficiente que se reducirá anualmente hasta desaparecer en los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2014.

La *segunda*, meramente técnica, determina que la bonificación en cuestión, aplicada en los períodos impositivos iniciados antes de 1 de enero de 2014, según su redacción vigente en dichos períodos, estará condicionada al cumplimiento de los requisitos exigidos en dicho artículo, aun cuando la reinversión tuviera lugar en un período impositivo iniciado a partir de esa fecha.

E. *Deducción por reinversión de beneficios extraordinarios*

En el texto del Proyecto de Ley de reforma del IRPF se preveía inicialmente la desaparición de esta deducción, junto con las demás del impuesto sobre sociedades que serán examinadas en el apartado siguiente. No obstante, durante la tramitación parlamentaria se ha decidido su permanencia, aunque se ha modificado su régimen en algunos extremos que, en general, no alteran de forma sustancial la deducción misma.

En *primer lugar*, y con el carácter de medida transitoria, se prevé que respecto de los beneficios extraordinarios derivados de la transmisión de elementos del activo, que se hubieran devengado en períodos impositivos iniciados antes de 1 de enero de 2007, la deducción por reinversión se regulará por lo establecido en las normas vigentes hasta ahora, cualquiera que fuera el período en el que se practicase la deducción.

En *segundo término* hay que señalar que se han reducido los porcentajes de deducción, lo que resulta coherente con la disminución de los tipos de gravamen que hemos examinado antes. Los nuevos porcentajes de deducción son los siguientes:

- a. El porcentaje general será del 12 por ciento de los beneficios obtenidos por la transmisión de los activos que dan derecho a la deducción.
- b. El porcentaje se reducirá cuando se trate de entidades que soportasen tipos de gravamen bonificados. Así, la deducción será del 7 por ciento, del 2 por ciento, o del 17 por ciento cuando la base imponible tributase a los tipos del 25 por ciento, del 20 por ciento, o del 35 por ciento, respectivamente.

Las modificaciones más importantes, y este es el *tercer aspecto* a destacar, se encuentran en las reglas que se refieren a los activos en los que se podrá materializar la reinversión.

Por lo que se refiere a elementos del inmovilizado material podemos destacar dos novedades:

- a. La deducción no podrá materializarse en activos adquiridos a una entidad vinculada, salvo que se tratase de elementos de inmovilizado material nuevos.
- b. Es necesario que los activos entren en funcionamiento dentro del plazo de reinversión.

Por lo que se refiere a los activos financieros, las reglas a tener en consideración pueden resumirse del modo siguiente:

1. El porcentaje que deben alcanzar las participaciones en el capital o fondos propios de las entidades que se adquiriesen como reinversión se fija en el 15 por ciento, aunque no es necesario que se llegue a él de una sola vez, sino que el porcentaje en cuestión puede alcanzarse de forma sucesiva, siempre dentro del plazo establecido para efectuar la reinversión.
2. Los valores en que se materializase la reinversión no deben generar ningún otro incentivo fiscal, salvo el que diera derecho a la exención para evitar la doble imposición internacional sobre dividendos y rentas de fuente extranjera que, a estos efectos, no tendrá tal consideración.
3. La deducción por la adquisición de valores representativos de la participación en fondos propios de entidades no residentes en territorio español es incompatible con la deducción, también establecida en la Ley del Impuesto sobre sociedades, para compensar las diferencias de valor entre el precio de adquisición de tales valores y su valor teórico contable, en la parte que pudiera no ser absorbida por los bienes y derechos de la sociedad en cuestión.
4. La deducción no podrá materializarse en valores que pertenecieran a alguno de los grupos siguientes:
 - Aquellos que no otorgasen una participación en el capital social o fondos propios de entidades.
 - Los que fueran representativos de la participación en el capital social o en los fondos propios de entidades no residentes en territorio español, cuyas rentas no pudieran acogerse a la exención para evitar la doble imposición internacional sobre dividendos y rentas de fuente extranjera.
 - Aquellos que fueran representativos de instituciones de inversión colectiva de carácter financiero.

- Los que fueran representativos de entidades que tuvieran como actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario bonificado en el Impuesto sobre el Patrimonio.
- Los que fueran representativos de entidades en las que más de la mitad de su activo estuviera integrado por elementos patrimoniales que no tuvieran la consideración de inmovilizado material, inmaterial o valores no comprendidos en el apartados anteriores.
- Los de entidades vinculadas, cuando la adquisición se hubiera cogido al régimen especial sobre reestructuraciones empresariales previsto en la propia del Impuesto sobre sociedades.

F. Otras deducciones para incentivar ciertas actividades

La mayor novedad por lo que respecta a las deducciones establecidas para incentivar la realización de ciertas actividades es, pura y simplemente, que se prevé su desaparición, circunstancia que sin duda alguna está ligada a la rebaja de los tipos de gravamen. La desaparición será paulatina, de acuerdo con un calendario para cada una de las deducciones que puede ser resumido del modo siguiente:

- a. Las deducciones por actividades de investigación y desarrollo e innovación tecnológica (I+D+i) se fijarán aplicando al porcentaje establecido actualmente un coeficiente que se irá reduciendo anualmente hasta desaparecer en los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2009.
- b. Algunas deducciones se fijarán aplicando al porcentaje establecido actualmente un coeficiente que se irá reduciendo anualmente hasta desaparecer en los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2011. Las deducciones en cuestión son las siguientes:
 - Fomento de las tecnologías de la información y de la comunicación.
 - Actividades de exportación.
 - Inversiones en sistemas de navegación y localización de vehículos vía satélite.
 - Inversiones en plataformas de accesos para personas discapacitadas o en anclajes de fijación de sillas de ruedas, que se incorporen a vehículos de transporte público de viajeros por carretera.
 - Inversiones y gastos en locales para prestar el primer ciclo de educación infantil a hijos de empleados.
 - Inversiones medioambientales.
 - Gastos de formación profesional.
 - Creación de empleo para trabajadores minusválidos.

- Reinversión de beneficios extraordinarios.
 - Contribuciones empresariales a planes de pensiones y asimilados.
- c. Otras deducciones, en fin, se determinarán aplicando al porcentaje establecido actualmente un coeficiente que se irá reduciendo anualmente hasta desaparecer en los períodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2014. Las deducciones en cuestión son las siguientes:
- Adquisición, rehabilitación conservación, reparación, etc., de bienes del patrimonio histórico español.
 - Inversiones en producciones españolas de largometrajes cinematográficos y de series audiovisuales de ficción, animación o documental.
 - Inversiones en la edición de libros que permitan la confección de un soporte físico, previo a su producción industrial seriada.

La disminución paulatina de las deducciones se acompaña de ciertas normas transitorias, la mayor parte de ellas de carácter técnico, que pueden ser resumidas del modo siguiente:

- a. A la deducción por las contribuciones empresariales a los planes de pensiones de empleo se han añadido las contribuciones a planes de previsión social empresarial, y a planes de pensiones regulados en la Directiva 2003/41/CE del Parlamento Europeo y del Consejo, de 3 de junio de 2003, relativa a las actividades y la supervisión de fondos de pensiones de empleo.
- b. Las deducciones pendientes en el momento en que dejarán de estar vigentes (2011, 2012 o 2014, según los casos) se podrán realizar en los ejercicios sucesivos, aplicando las normas del último ejercicio en que estuvieron en vigor.

IV. Regímenes especiales

La Ley de 17 de julio de 2006 y el Proyecto de Ley de reforma del IRPF modifican algunos de los regímenes especiales del Impuesto sobre sociedades y, además, el régimen de las entidades sin ánimo de lucro que, como es sabido, no se incluye en el Texto refundido del tributo.

Las modificaciones, salvo la supresión de las sociedades patrimoniales, no tienen excesiva importancia y se limitan, la mayor parte de las veces, a realizar precisiones de carácter técnico. Dedicaremos un apartado a cada uno de los regímenes modificados, siguiendo el orden del Texto refundido.

A. *Sociedades patrimoniales*

La reforma más importante de las previstas en el Impuesto sobre sociedades está constituida por la desaparición de las sociedades patrimoniales a partir del 1º de enero de 2007. Esta circunstancia ha exigido establecer un régimen transitorio y la posibilidad de su disolución. Dedicaremos un apartado a examinar cada uno de esos aspectos.

1. RÉGIMEN TRANSITORIO DE LAS SOCIEDADES PATRIMONIALES

En *primer lugar* hay que señalar que la base imponible de las sociedades patrimoniales cuyo período impositivo se iniciare dentro de 2006 y concluyera en el año 2007 se determinará, en su caso, aplicando las normas vigentes hasta ahora. Es decir, su régimen no sufrirá alteración alguna.

En *segundo término*, es necesario aludir al régimen de las cantidades pendientes de aplicación o de deducción, que será el siguiente:

- a. Las rentas devengadas y no integradas en la base imponible de los períodos impositivos en los que la sociedad tributó en el régimen de las sociedades patrimoniales se integrarán en la base imponible del Impuesto sobre sociedades correspondiente al primer período impositivo que se iniciare a partir de 1 de enero de 2007.
- b. Las bases imponibles negativas generadas en períodos impositivos en que hubiera sido de aplicación el régimen de las sociedades patrimoniales y que estuviesen pendientes de compensar al comienzo del primer período impositivo que se inicie a partir de 1 de enero de 2007, podrán ser compensadas en las condiciones y con los requisitos generales de la LIS.
- c. Las deducciones por doble imposición de dividendos previstos en el IRPF, generadas en períodos impositivos en los que hubiera sido de aplicación el régimen de las sociedades patrimoniales, que estuviesen pendientes de aplicar al comienzo del primer período impositivo que se iniciare a partir de 1 de enero de 2007, se podrán deducir, al 50 ó 100 por ciento, en las condiciones y con los requisitos generales de la LIS.
- d. Las deducciones por actividades económicas establecidas en el IRPF, generadas en períodos impositivos en que hubiera sido de aplicación el régimen de las sociedades patrimoniales, que estuviesen pendientes de aplicar al comienzo del primer período impositivo que se iniciare a partir de 1 de enero de 2007, se podrán deducir en las condiciones y requisitos establecidos en la LIS para las deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades.

La distribución de beneficios obtenidos en ejercicios en los que hubiera sido de aplicación el régimen especial de las sociedades patrimoniales, y este es el *tercer aspecto* a considerar, recibirá el siguiente tratamiento:

- a. Cuando el perceptor fuera un contribuyente del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, los dividendos y participaciones en beneficios, no se integrarán en su renta. La distribución del dividendo no estará sujeta a retención o ingreso a cuenta alguno.
- b. Cuando el perceptor fuera un sujeto pasivo del Impuesto sobre sociedades o un contribuyente del Impuesto sobre la renta de no residentes con establecimiento permanente, los beneficios percibidos se integrarán, en todo caso, en la base imponible y darán derecho a la deducción por doble imposición de dividendos.
- c. Cuando el perceptor fuera un contribuyente del Impuesto sobre la renta de no residentes sin establecimiento permanente, los beneficios percibidos tendrán el tratamiento previsto en la Ley correspondiente para este tipo de rendimientos.

En *cuarto lugar* hay que aludir a las rentas obtenidas en la transmisión de la participación en sociedades que se correspondieran con reservas procedentes de beneficios obtenidos en ejercicios en los que se hubiera aplicado el régimen de las sociedades patrimoniales, que recibirán el siguiente tratamiento:

- a. Cuando el transmitente fuera un contribuyente del IRPF, a efectos de la determinación de la ganancia o pérdida patrimonial se aplicará lo dispuesto actualmente en la Ley. Es decir, para calcular el valor de adquisición se sumará al precio o cantidad desembolsada en la adquisición los beneficios no distribuidos que hubieran sido obtenidos en los ejercicios en que se hubiera aplicado el régimen de las sociedades patrimoniales.
- b. Cuando el transmitente fuera una entidad sujeta al Impuesto sobre sociedades, o un contribuyente del Impuesto sobre la renta de no residentes con establecimiento permanente, se aplicarán las siguientes reglas:
 - El valor de transmisión será, como mínimo, el teórico resultante del último balance cerrado, una vez sustituido el valor contable de los activos no afectos por el valor que tendrían a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio, o por el valor normal de mercado si fuere inferior.
 - En ningún caso se podrá aplicar la deducción para evitar la doble imposición sobre plusvalías de fuente interna
- c. Cuando el transmitente fuera un contribuyente del Impuesto sobre la renta de no residentes sin establecimiento permanente tendrá el

tratamiento que le correspondiera de acuerdo con lo establecido para estos contribuyentes en la Ley del IRNR.

Por último, las sociedades que tributaron en este régimen especial deberán seguir cumpliendo las obligaciones de información que tenían hasta ahora.

2. DISOLUCIÓN DE LAS SOCIEDADES PATRIMONIALES

La Ley de reforma del IRPF permite que se disuelvan las sociedades patrimoniales en las que concurrieran las siguientes circunstancias:

- a. Que hubieran tenido la consideración de sociedades patrimoniales en los periodos impositivos iniciados a partir de 1 de enero de 2005, y que la mantuvieran hasta el momento de su extinción.
- b. Que, durante los seis primeros meses del periodo impositivo que se iniciare después del 1 de enero de 2007, adoptaren válidamente el acuerdo de disolución con liquidación y realizaren con posterioridad al acuerdo, dentro de los seis meses posteriores a dicho plazo, todos los actos o negocios jurídicos necesarios, según la normativa mercantil, hasta la cancelación registral de la sociedad en liquidación.

El régimen fiscal de la disolución de las sociedades patrimoniales será el siguiente:

- a. La disolución misma estará exenta del Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- b. No se devengará el Impuesto sobre el Incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana con ocasión de las adjudicaciones a los socios de inmuebles de naturaleza urbana. En la posterior transmisión de los mencionados inmuebles se entenderá que éstos fueron adquiridos en la fecha en que lo fueron por la sociedad que se extinga.
- c. A efectos del Impuesto sobre sociedades de la sociedad que se disuelve, no se devengará renta alguna con ocasión de la atribución de bienes o derechos a los socios, personas físicas o jurídicas, residentes en territorio español.

Lo más importante son las consecuencias a efectos del Impuesto sobre el IRPF, del Impuesto sobre sociedades o del IRNR de los socios de la sociedad que se disolviese. El régimen se puede resumir del modo siguiente:

1. El valor de adquisición y, en su caso, de titularidad de las acciones o participaciones en el capital de la sociedad que se disuelve se aumentará en el importe de las deudas adjudicadas y se disminuirá en el de los créditos y dinero o signo que lo represente adjudicado.

2. Si el resultado de las operaciones descritas en el párrafo anterior resultase negativo, dicho resultado se considerará renta o ganancia patrimonial, según que el socio fuera persona jurídica o física, respectivamente.

En este supuesto, cada uno de los restantes elementos de activo adjudicados distintos de los créditos, dinero o signo que lo represente, se considerará que tiene un valor de adquisición cero.

3. Si el resultado de las operaciones descritas en el párrafo 1º anterior resultase cero o positivo, se considerará que no existe renta o pérdida o ganancia patrimonial.

Cuando dicho resultado fuera cero, cada uno de los restantes elementos de activo adjudicados distintos de los créditos, dinero o signo que lo represente, tendrá como valor de adquisición cero.

Si el resultado fuese positivo, el valor de adquisición de cada uno de los restantes elementos de activo adjudicados distintos de los créditos, dinero o signo que lo represente, será el que resulte de distribuir el resultado positivo entre ellos en función del valor neto contable que resultase del balance final de liquidación de la sociedad que se extingue.

4. Los elementos adjudicados al socio, distintos de los créditos, dinero o signo que lo represente, se considerarán adquiridos por éste en la fecha de su adquisición por la sociedad.

B. *Régimen de fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canje de valores*

Aunque se hacen algunos retoques técnicos en buena parte de los preceptos de este régimen especial (como, por ejemplo, extender la exención en el IRPF de las rentas puestas de manifiesto como consecuencia de las operaciones de reestructuración, a las entidades en régimen de atribución de rentas), las modificaciones más relevantes son tres:

- a. La modificación del concepto de escisión parcial.
- b. La inclusión, entre los supuestos de aplicación del régimen especial, del cambio de domicilio de una sociedad europea o de una sociedad cooperativa europea de un Estado miembro a otro de la UE.
- c. La modificación del régimen de las aportaciones no dinerarias.

Por lo que se refiere al **concepto de escisión parcial**, son dos las novedades que introduce la Ley de 17 de julio de 2006. La *primera* consiste en la exigencia de que el patrimonio que permanece en la sociedad parcialmente escindida (denominada sociedad transmitente en la Ley del Impuesto sobre sociedades) constituya una rama de actividad; y la *segunda*, aplicable en los

supuestos de escisión de participaciones en el capital de entidades, en la exigencia de que, en el patrimonio de la sociedad transmitente se mantengan, al menos, participaciones de similares características en el capital de otra u otras entidades, o bien una rama de actividad

Creemos que esta reforma forma parte de las que se han ido introduciendo paulatinamente en el régimen para evitar, en la medida de lo posible, que las escisiones parciales sean utilizadas con fines de reparto del patrimonio y no con verdaderas finalidades empresariales. Primero, fue la exigencia de la proporcionalidad en la atribución de las participaciones a los socios de la sociedad transmitente; después la necesidad de que la parte del patrimonio escindida constituyera una rama de actividad, esto es, un conjunto de bienes y derechos capaz de desarrollar una actividad empresarial; y ahora, la exigencia de que esta misma cualidad se reconozca a la parte del patrimonio que queda en la sociedad parcialmente escindida.

Sin perjuicio de reconocer que esta modificación dota de mayor coherencia al régimen especial de las reestructuraciones empresariales, son dos las objeciones que se pueden hacer a las reglas ahora aprobadas

La primera, que no se explica por qué estas mismas reglas no son exigidas en los supuestos de escisión total, puesto que las mismas razones que justifican su adopción en el caso de las escisiones parciales, que acabamos de sintetizar, pueden ser esgrimidas *mutatis mutandis* en las totales

Y la segunda, que si se cumplen los requisitos establecidos para las escisiones parciales, sobre todo que, tanto el patrimonio escindido y el que resta en la sociedad transmitente, constituyan ramas de actividad, será difícil que la operación de escisión pueda ser rechazada, a los efectos de la aplicación del régimen especial, por no perseguir objetivos económicos y sí otros exclusivamente fiscales. Sobre este particular, hay que tener en cuenta que, más veces de las deseables, los órganos administrativos realizan no solo un control de legalidad de las operaciones, lo que es legítimo, sino un control de oportunidad, que creemos que no les corresponde. Dicho de otro modo, y si fuera posible trasladar a nuestro campo conceptos del Derecho civil, a la hora de enjuiciar una escisión parcial hay que investigar su causa, que es algo objetivo, y no los motivos que pudieran haber tenido los intervinientes, que es algo subjetivo.

La segunda modificación ha consistido en ampliar el ámbito de aplicación del régimen especial del Impuesto sobre sociedades que, a partir de ahora, también englobará las **operaciones de cambio de domicilio social** de una sociedad europea o una sociedad cooperativa europea de un Estado miembro a otro de la Unión Europea, respecto de los bienes y derechos situados en territorio español que quedasen afectados con posterioridad a un establecimiento permanente situado en dicho territorio.

Como consecuencia de esta incorporación se realizan retoques técnicos en varios preceptos del Texto refundido del Impuesto sobre sociedades que

no son relevantes, y se indica, posiblemente de forma innecesaria, que las reglas previstas en el régimen especial para los supuestos de transmisiones de bienes y derechos serán de aplicación a las operaciones de cambio de domicilio social, aún cuando no dieran lugar a transmisión alguna.

La modificación se ha producido, según reza la Exposición de motivos de la Ley de 17 de julio de 2006, por la necesidad de incorporar a nuestro derecho lo dispuesto en la Directiva 2005/19/CE del Consejo, de 17 de febrero, que modificó determinados aspectos de la Directiva 90/434/CEE, de 23 de julio, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros.

Bástenos decir que la sociedad europea no es otra cosa que una sociedad de capital que realiza actividades en al menos dos países de la UE. Se rige por lo dispuesto en el Reglamento (CE) 2157/2001 del Consejo, de 8 de octubre de 2001, por el que se aprueba el Estatuto de la sociedad anónima europea (SE), y por la Ley 19/2005, de 14 noviembre, de la sociedad anónima europea.

Por su parte, la sociedad cooperativa europea que, como la anterior, debe tener actividad en al menos dos Estados de la UE, se rige por lo dispuesto en el Reglamento (CE) 1435/2003, del Consejo, de 22 de julio de 2003.

En fin, y esta ha sido la tercera modificación, como consecuencia de la desaparición de las sociedades patrimoniales, el legislador se ha visto obligado a modificar los supuestos en que ciertas **aportaciones no dinerarias** no podrán gozar del régimen especial en cuestión.

Así, después de algunas remisiones alambicadas, se puede deducir que no será posible aplicar el régimen especial de fusiones, escisiones, etc. cuando se aportaren participaciones de una sociedad en que concurrieran los requisitos siguientes:

- a. Que tuviera por actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario, entendiéndose por tal la sociedad en la que, durante al menos 90 días del ejercicio social, concurriera alguno de los requisitos siguientes:
 - que más de la mitad de su activo estuviere constituido por valores (entre los que no se deben contar algunos, por ejemplo los que procedieran de beneficios no distribuidos);
 - que más de la mitad de su activo no estuviere afecto a actividades económicas (una persona y un local afectos en el caso de una actividad inmobiliaria)
- b. Que, al menos durante 90 días del ejercicio social, más del 50 por ciento del capital social perteneciera, directa o indirectamente, a diez

o menos socios o a un grupo familiar, entendiéndose por tal a estos efectos el constituido por el cónyuge y las demás personas unidas por vínculos de parentesco, en línea directa o colateral, consanguínea o por afinidad, hasta el cuarto grado, inclusive.

Se exceptúan los casos en que:

- la totalidad de los socios fueran personas jurídicas que, a su vez, no cumplieran las condiciones anteriores;
- una persona jurídica de derecho público fuera titular de más del 50 por ciento del capital;
- los valores representativos de la participación de la entidad estuviesen admitidos a negociación en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores.

C. *Transparencia fiscal internacional*

El régimen de la transparencia internacional ha sufrido una mínima modificación técnica, derivada de la desaparición de las sociedades patrimoniales.

Así, se establece que para calcular la renta derivada de la transmisión de la participación, directa o indirecta, el valor de adquisición se incrementará en el importe de la renta positiva que, sin efectiva distribución, hubiese sido incluida en la base imponible de los socios como rentas de sus acciones o participaciones en el período de tiempo comprendido entre su adquisición y transmisión.

Y que en el caso de sociedades que tuvieran como actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario (concepto al que acabamos de aludir), el valor de transmisión a computar será como mínimo, el teórico resultante del último balance cerrado, una vez sustituido el valor contable de los activos por el valor que tendrían a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio o por el valor normal de mercado si éste fuere inferior.»

D. *Régimen de entidades de tenencia de valores extranjeros*

El régimen de las entidades de tenencia de valores extranjeros ha sufrido dos modificaciones técnicas de escaso significado.

La *primera* es la misma modificación que acabamos de ver para las aportaciones no dinerarias en las fusiones, escisiones, etc., como consecuencia también de la desaparición de las sociedades patrimoniales.

De este modo, no podrán acogerse al régimen en cuestión las sociedades en que concurrieran los requisitos siguientes:

- a. Que tuviera por actividad principal la gestión de un patrimonio mobiliario o inmobiliario, entendiéndose por tal la sociedad en la que durante al menos 90 días del ejercicio social concurriera alguno de los requisitos siguientes:
 - que más de la mitad de su activo estuviere constituido por valores (entre los que no se deben contar algunos, por ejemplo los que procedieran de beneficios no distribuidos);
 - que más de la mitad de su activo no estuviere afecto a actividades económicas (una persona y un local afectos en el caso de una actividad inmobiliaria)
- b. Que, al menos durante 90 días del ejercicio social, más del 50 por ciento del capital social perteneciera, directa o indirectamente, a diez o menos socios o a un grupo familiar, entendiéndose por tal a estos efectos el constituido por el cónyuge y las demás personas unidas por vínculos de parentesco, en línea directa o colateral, consanguínea o por afinidad, hasta el cuarto grado, inclusive.

Se exceptúan los casos en que:

- la totalidad de los socios fueran personas jurídicas que, a su vez, no cumplieran las condiciones anteriores;
- una persona jurídica de derecho público fuera titular de más del 50 por ciento del capital;
- los valores representativos de la participación de la entidad estuviesen admitidos a negociación en alguno de los mercados secundarios oficiales de valores.

Y la *segunda* se ha llevado a cabo como consecuencia del nuevo régimen aplicable a las denominadas rentas del ahorro en el IRPF. Así, cuando el perceptor fuera una persona física, el beneficio distribuido se considerará renta general y se podrá aplicar la deducción por doble imposición internacional en los términos previstos en el IRPF, respecto de los impuestos pagados en el extranjero por la entidad de tenencia de valores y que correspondan a las rentas exentas que hayan contribuido a la formación de los beneficios percibidos.

E. *Régimen de comunidades titulares de montes vecinales en mano común*

La modificación introducida en este régimen es mínima y responde también a la sufrida por la tributación de las rentas del ahorro en el IRPF.

Así, se establece que los partícipes o miembros de las comunidades titulares de montes vecinales en mano común integrarán en la base del IRPF las cantidades que fueran efectivamente distribuidas por la comunidad, y que estos ingresos tendrán el tratamiento previsto para las participaciones en fondos propios de cualquier tipo de entidad, es decir, formarán parte de la base del ahorro.

F. Entidades sin ánimo de lucro

También la Ley que regula el nuevo IRPF ha introducido una pequeña modificación en el régimen aplicable a las entidades sin ánimo de lucro.

Se trata de una modificación aplicable a los programas de apoyo a los acontecimientos de excepcional interés público, que se puede resumir del modo siguiente:

- a. Los sujetos pasivos del Impuesto sobre sociedades (entre otros) podrán deducir de la cuota íntegra del impuesto el 15 por 100 de los gastos que realizaren en la propaganda y publicidad de proyección plurianual que sirvan directamente para la promoción del acontecimiento en cuestión.
- b. El importe de esta deducción no puede exceder del 90 por 100 de las donaciones efectuadas a los entes públicos encargados de la realización de programas y actividades relacionadas con el acontecimiento. De aplicarse esta deducción, dichas donaciones no podrán acogerse a cualquiera de los incentivos fiscales previstos en la Ley de entidades sin fines lucrativos e incentivos fiscales al mecenazgo.
- c. Cuando el contenido del soporte publicitario se refiriera de modo esencial a la divulgación del acontecimiento, la base de la deducción será el importe total del gasto realizado. En caso contrario, la base de la deducción será el 25 por 100 de dicho gasto.
- d. La deducción se computará conjuntamente con las reguladas en el Impuesto sobre Sociedades, en tanto en cuanto permanezcan vigentes.

V. Gestión del impuesto sobre sociedades

A. Retenciones

La fijación de un tipo de gravamen del 18 para las rentas del ahorro en el IRPF ha obligado a modificar los tipos de retención en el Impuesto sobre sociedades, que quedarán del modo siguiente:

- a. Con carácter general, el 18 por 100.
Cuando se tratare de rentas procedentes del arrendamiento o subarrendamiento de inmuebles urbanos situados en Ceuta, Melilla o sus dependencias, obtenidas por entidades domiciliadas en dichos territorios o que operen en ellos mediante establecimiento o sucursal, este porcentaje se dividirá por dos.
- b. En el caso de rentas procedentes de la cesión del derecho a la explotación de la imagen o del consentimiento o autorización para su utilización, el 24 por 100.

B. *Obligaciones de información*

La Ley de reforma del IRPF establece o modifica algunas obligaciones de información que tienen trascendencia en el Impuesto sobre sociedades. Lo más destacable de las normas previstas, un poco deslavazadas, puede ser resumido del modo siguiente:

- a. Se prevé que por vía reglamentaria puedan establecerse obligaciones de suministro de información a las sociedades gestoras de instituciones de inversión colectiva, a las sociedades de inversión, a las entidades comercializadoras en territorio español de acciones o participaciones de instituciones de inversión colectiva domiciliadas en el extranjero, o a sus representantes.
- b. Los contribuyentes por el Impuesto sobre Sociedades deberán suministrar información, en los términos que reglamentariamente se establezca, en relación con las operaciones, situaciones, cobros y pagos que efectúen o se deriven de la tenencia de valores o bienes relacionados, directa o indirectamente, con países o territorios considerados como paraísos fiscales.
- c. También se prevé que por vía reglamentaria puedan establecerse obligaciones de suministro de información a:
 - las entidades aseguradoras, respecto de los planes de previsión asegurados, planes de previsión social empresarial y seguros de dependencia que comercialicen;
 - las entidades financieras, respecto de los planes individuales de ahorro sistemático que comercialicen;
 - la Seguridad Social y las mutualidades, respecto de las cotizaciones y cuotas devengadas en relación con sus afiliados o mutualistas;
 - el Registro Civil, respecto de los datos de nacimientos, adopciones y fallecimientos.

- d. Los bancos, cajas de ahorro, cooperativas de crédito y cuantas personas físicas o jurídicas se dediquen al tráfico bancario o crediticio, vendrán obligadas a suministrar a la Administración tributaria la identificación de la totalidad de las cuentas abiertas en dichas entidades o puestas por ellas a disposición de terceros, con independencia de la modalidad o denominación que adopten, incluso cuando no se hubiese procedido a la práctica de retenciones o ingresos a cuenta. Este suministro comprenderá la identificación de los titulares, autorizados o cualquier beneficiario de dichas cuentas.
- e. Las personas que, de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 3 y 4 de la Ley de protección patrimonial de las personas con discapacidad y de modificación del Código Civil, de la Ley de Enjuiciamiento Civil y de la Normativa Tributaria con esta finalidad, intervinieren en la formalización de las aportaciones a los patrimonios protegidos, deberán presentar una declaración sobre las citadas aportaciones.

31 de julio de 2006

Estudio del régimen de inspección y sanción en la ley de sociedades cooperativas de Euskadi y comparativa con la regulación de esta materia en el resto de leyes cooperativas autonómicas vigentes y la ley estatal

Begoña MARTÍNEZ MANEIRO

Colaboradora de GEZKI
Licenciada en Derecho (UPV-EHU)

Sumario: 1. Introducción. 2. Interés social. 3. Inspección. 4. Sujetos responsables. 5. Infracciones. 6. Sanciones. 7. Reiniciencia y figuras afines. 8. Prescripción. 9. Competencia. 10. Procedimiento sancionador. 11. Comentarios a artículos. 12. Descalificación. 13. Intervención temporal. 14. Conclusiones finales. 15. Bibliografía.

1. Introducción

Vamos a comenzar nuestro análisis de las Leyes Autonómicas en materia de cooperativas, y en primer lugar decir que el referente que vamos a usar para este estudio, esto es, la primera ley que vamos a mencionar siempre es la Ley de Cooperativas de Euskadi¹. Los motivos son muy sencillos, primeramente señalar que es la Ley que más profundamente he estudiado hasta el momento y en segundo lugar, la revista a la cual va dirigido este trabajo es la «Revista Vasca de la Economía Social» y por lo tanto tiene lógica hacer hincapié en esta Ley en cuestión.

Nuestra intención es analizar seguidamente la Ley General del Estado² y continuar con el resto de Leyes cooperativas de las Comunidades Autónomas³.

¹ Ley de Sociedades Cooperativas de Euskadi, 4/1993, de 24 de junio.

² Ley 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas del Estado.

³ Las Leyes de cooperativas vigentes en el Estado, corresponden con las siguiente Comunidades Autónomas: **Valencia** (Ley 8/2003, de 24 de marzo); **Baleares** (Ley 1/2003, de 20 de marzo); **Cataluña** (Ley 18/2002, de 5 de junio modificada por la Ley 13/2003, de 13 de junio); **Aragón** (Ley 9/1998, de 22 de diciembre); **Navarra** (Ley 14/2006, de 11 de diciembre); **An-**

2. Interés Social

Aclarado el esquema a seguir en este trabajo vamos a introducirnos de lleno en el Título III. de la Ley de Cooperativas de Euskadi, que se denomina «de las cooperativas y la Administración»; comienza con el art. 137 que versa sobre el interés social que suscitan las Sociedades Cooperativas.

Como introducción al tema que nos ocupa, debemos fijarnos en el art. 137.3, el cual nos indica que el Gobierno Vasco actuará a través del Departamento al que estuviese adscrita la materia de trabajo, al que dotará de medios suficientes para llevar a cabo varias funciones, y entre ellas, la de INSPECCIÓN.

3. Inspección Cooperativa

Esta misma idea pero algo más concreta se desprende del siguiente artículo que estudiaremos, art. 139.

El artículo en su apartado primero otorga la potestad originaria de la función inspectora al Departamento de Trabajo y Seguridad Social del Gobierno Vasco (hoy en día y según dictamina el Decreto 11/2001, de 16 de julio, modificado por el Decreto 19/2001, de 17 de septiembre, se denomina Departamento de Justicia, Empleo y Seguridad Social).

Una de las ideas novedosas de este apartado viene a continuación, cuando la Ley abre la posibilidad de que reglamentariamente se regulen los casos, requisitos y límites en que las Federaciones y Confederación de Cooperativas de Euskadi ejercerán funciones inspectoras respecto de sus entidades asociadas.

Este último párrafo merece una aclaración aparte, ya que, teniendo en cuenta el art. 19, párrafo 1º y 2º, apartado e) de la Ley de Función Pública Vasca 6/1989, podemos decir que la función inspectora sólo la pueden llevar a cabo los funcionarios. Las Federaciones y Confederación no tiene empleados de esta índole, son organismos privados y por lo tanto no se les pueden atribuir funciones inspectoras.

En primer término decir que el art. 139 de la Ley de Cooperativas de Euskadi, tal y como está redactado, es muy indeterminado y por esta misma razón opinamos que se deben concretar lo máximo posible las funciones

Galucia (Ley 2/1999, de 31 de marzo, modificada por la Ley 3/2002, de 16 de diciembre); **Extremadura** (Ley 2/1998, de 26 de marzo); **Galicia** (Ley 5/1998, de 18 de diciembre); **La Rioja** (Ley 4/2001, de 2 de julio); **Castilla- León** (Ley 4/2002, de 11 de abril); **Castilla La Mancha** (Ley 20/2002, de 14 de noviembre); **Murcia** (Ley 8/2006, de 16 de noviembre); y **Madrid** (Ley 4/1999, de 30 de marzo).

que pueden llevar a cabo las Federaciones y la Confederación para el buen cumplimiento de esta Ley y, respecto de sus entidades asociadas única y exclusivamente.

No hay que olvidar que estas entidades son privadas y pueden regular su funcionamiento como crean más oportuno. Esta regulación se elaborará en el seno de cada organización, autorregulándose a la hora de ejercerla.

La otra gran novedad es el carácter que le da esta Ley a la función de inspección. Este carácter es preventivo, coadyuvante y de asesoramiento, con el objetivo de evitar que las Sociedades Cooperativas incurran en infracción.

Estas dos cuestiones que acabamos de señalar son realmente originales y es importante añadir que únicas en el panorama legal cooperativo en el Estado.

En Euskadi es en el único lugar, como decíamos, en el que se da cabida a las Federaciones y Confederación para llevar a cabo la función inspectora, siempre siguiendo las premisas señaladas en la Ley, en la cual se dota a la nombrada función de un carácter preventivo y coadyuvante; esta última idea se refleja en más Leyes como veremos más adelante.

Comenzando con el análisis de las otras Leyes cooperativas, en la Ley de Cooperativas Estatal las referencias a la función de inspección comienzan en el Título II y concretamente en su art. 108.2, en el cual se indica que el Gobierno, actuará en el orden cooperativo a través del Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, al que dotará de los recursos necesarios para realizar varias labores, entre ellas la de inspección.

En el art. 113 se añade que la función inspectora se ejercerá por el Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, a través de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

Antes de comenzar con la mención de las Leyes Autonómicas sobre esta materia, debemos indicar que la única Ley que no incluye ningún apartado ni artículo a la materia de inspección y sanción es la Ley Foral de Cooperativas de Navarra.

Nos remitiremos a ella cuando llegue el turno de estudiar la Descalificación de las cooperativas, ya que esta figura está incluida en su articulado.

La primera Ley que vamos a ver es la Ley de Cooperativas de Galicia y concretamente vamos a centrarnos en el Título V, art. 138 que vincula la potestad de la función inspectora a la Consejería competente en materia de trabajo a través de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social.

Esta fórmula se usa en muchas de las Leyes Autonómicas: Ley de Cooperativas de Extremadura, Ley de Cooperativas de Aragón, Ley de Cooperativas de Castilla León, Ley de Cooperativas de Cataluña, Ley de Cooperativas de las Islas Baleares, Ley de Cooperativas de Madrid y Ley de Cooperativas de Murcia.

En el resto no se menciona que dicha función se realice a través de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social y este es el caso de Ley de Cooperativas de Castilla La Mancha, Ley de Cooperativas de Valencia y Ley de Cooperativas de Andalucía.

Respecto al carácter preventivo de la función inspectora, que como hemos visto anteriormente se imprime a la Ley de Euskadi, hemos de decir que en la Ley gallega se incluye un párrafo muy similar y por lo tanto, este carácter de consejo y advertencia también prima en esta Ley. Sobre este tema añadir que en la Ley de Cooperativas de La Mancha, en su art. 136.4, indica que el funcionario encargado de la inspección podrá limitarse a formular advertencias o recomendaciones encaminadas al efectivo cumplimiento de la Ley y exactamente lo mismo se redacta en el art. 163.4 de la Ley de Cooperativas de Andalucía.

De este párrafo podemos deducir que en estas dos Comunidades Autónomas también se ha intentado dar un aire preventivo a la función inspectora en materia cooperativa.

4. Sujetos responsables

Ley sociedades cooperativas de Euskadi

Art. 139.2. Son sujetos responsables de las acciones y omisiones que entrañen el incumplimiento de esta Ley, y de sus normas de aplicación y desarrollo, los administradores, los directores, miembros de la Comisión de Vigilancia y liquidadores en cuanto les sea personalmente imputable, así como, en su caso, las sociedades cooperativas.

Lo más destacable de este artículo es que se hace un listado de los posibles responsables de las Sociedades Cooperativas ante la infracción y en el último lugar y casi se podría decir que de modo residual se alude a la propia Sociedad Cooperativa como sujeto responsable.

En la Ley de Cooperativas Estatal se hace remisión al RDL 5/2000, de 4 de agosto (como sabemos, varios artículos de esta Ley están derogados por el Texto Refundido de la Ley sobre Infracciones y Sanciones en el Orden Social), que en su art. 2 califica de sujetos responsables a las personas físicas o jurídicas y en el caso concreto de las cooperativas son éstas las responsables ante sus socios trabajadores y socios de trabajo.

En el resto de las Comunidades Autónomas, la fórmula que se usa para señalar los sujetos responsables es la misma, en contraposición al orden vasco que hemos visto anteriormente. En primer lugar siempre se nombra a la Sociedad Cooperativa y después se mencionan el resto de responsables.

Como excepción encontramos la Ley de Cooperativas Valenciana, la cual hace dos aproximaciones a este punto: primeramente en su art. 117.3 nos dice que las infracciones cometidas por las entidades cooperativas y por los miembros de sus órganos sociales se clasificarán como muy graves, graves y leves. Por lo tanto, indirectamente nos está señalando estos dos entes como responsables de la infracción.

En su art. 118.7 y 8 hace una concreción entre las infracciones que se mencionan en artículos anteriores y sus correspondientes sujetos responsables, imponiendo ciertos requisitos para que esta responsabilidad sea imputable a los administradores o miembros de los órganos de administración.

A sensu contrario se puede decir que, si estos requisitos no se cumplen, el sujeto responsable será la propia Sociedad Cooperativa.

5. Infracciones

Las infracciones en todas las Leyes Autonómicas se diferencian en tres categorías como leves, graves o muy graves y como veremos a continuación a cada una de ellas le corresponderá una sanción.

Después de analizar las diferentes Leyes cooperativas que se encuentran en vigor hoy en día, hemos llegado a contabilizar un número total de 81 infracciones diferentes. Esto nos indica que no hay unanimidad de criterios entre las distintas regulaciones en esta cuestión en concreto.

Encontramos algunas regulaciones muy similares entre sí y otras con evidentes rasgos comunes pero como decíamos anteriormente, la tónica general es que la regulación de las infracciones sea diferente en cada una de las Comunidades Autónomas tanto en contenido como en extensión (mientras que algunas regulaciones son muy extensas otras son mucho más escuetas).

Respecto de las infracciones leves también encontramos diferencias entre la regulación de las Comunidades Autónomas, a así, podemos diferenciar alrededor de entre cuatro o cinco distintas.

En la Ley vasca se usa una cláusula evidentemente generalista para tipificar este tipo de infracciones y por lo tanto se podría decir que se vulnera el principio de tipicidad. En el caso de la Ley Estatal, tampoco encontramos una enumeración de las infracciones como es el caso de las infracciones graves y muy graves pero imponen tres requisitos a cumplir por la infracción para poder ser calificada de leve «que no supongan un conflicto entre partes, no interrumpan la actividad social y no puedan ser calificadas de graves o muy graves». La misma redacción la encontramos en la Ley de Cooperativas de La Rioja, Madrid y Murcia.

En el caso de Aragón también se imponen requisitos pero en este caso diferentes (excepto la última de ellas que se repite en los dos modelos), serán

consideradas infracciones leves «las que no estando tipificadas como graves o muy graves, afecten exclusivamente a deberes meramente formales que no tengan transcendencia en aspectos sustantivos y no interrumpen la actividad social».

La Ley en Galicia hace una enumeración de infracciones consideradas leves (que asciende a seis) y la última de ellas está pensada de una forma abierta para poder incluir alguna otra infracción que no esté expresamente señalada en el artículo. Una fórmula similar la encontramos en la Ley de Sociedades Cooperativas de Extremadura, Cataluña, Baleares y Castilla La Mancha.

Por último añadir que, en el caso de la Ley de Cooperativas de Valencia y en la Ley de Andalucía se enumeran 4 infracciones leves posibles y no se incluye ningún tipo de cláusula general.

6. Sanciones

Ley de sociedades cooperativas de Euskadi

Art. 140.1. Las infracciones leves se sancionarán con multa de 50.000 a 100.000 pesetas; las graves con multa, de 100.001 a 500.000 de pesetas, y las muy graves con multa de 500.001 a 5.000.000 de pesetas o con la descalificación de la cooperativa de acuerdo con el artículo siguiente.

En la Ley de cooperativas de Euskadi el margen para imponer multas es de 300€ a 30.000€ o descalificación de la cooperativa. A su vez, este baremo se fracciona en tres tramos, según se califique la infracción como *muy grave, grave o leve*.

Seguidamente se ofrece la posibilidad de graduar la infracción a efectos de aplicar la correspondiente sanción en grado *mínimo, medio o máximo* atendiendo a su importancia y consecuencias económicas y sociales, mala fe, falsedad, capacidad económica o volumen de operaciones y reincidencia. Esta última figura, junto con la persistencia, la estudiaremos posteriormente.

En la Ley de Cooperativas Estatal, el baremo para multar por llevar a cabo una infracción es igual que en la Ley de Cooperativas de Euskadi. Del mismo modo las infracciones se califican como leves, graves y muy graves, y éstas a su vez, pueden ser graduadas en base a criterios muy similares a los anteriormente redactados.

Analizando globalmente la situación en las demás Comunidades Autónomas, podemos decir que la cuantía de la multa oscila entre 60€ y 60.000€ y los criterios para graduar la infracción son similares en todas ellas.

Nos encontramos regulaciones sencillas como es el caso de la Ley de Cooperativas de Galicia, La Rioja, Castilla la Mancha, Madrid o Murcia.

En otras, la regulación es sencilla pero se añade alguna particularidad como es el caso de la Ley de Cooperativas de Aragón que en su art. 94.4 apunta que la comisión de una infracción muy grave puede llevar aparejada una «sanción accesoria de exclusión», esto es, se le denegaría la oportunidad de obtener cualquier tipo de ayudas, subvenciones o bonificaciones de carácter público, esta sanción debe estar expresamente motivada.

La última idea que hemos reflejado, también se apunta en la Ley de Cooperativas de Cataluña y en la valenciana. En esta última Ley observamos una curiosidad. Normalmente, en el resto de las Leyes Autonómicas, cuando no incurra ningún criterio negativo, de los que se encuentran tipificados (mala fe, etc.), el grado aplicable a la sanción es el mínimo y en el caso de Valencia, el grado que se impondrá es el medio. El grado mínimo es aplicable en el caso de que la Sociedad Cooperativa restituya el daño cometido y otros ciertos requisitos que se añaden en el descrito art. 118.5.

Otro tipo de regulaciones son más detalladas, como es el caso de la Ley de Cooperativas de Castilla-León, Cataluña, Baleares, Andalucía y Extremadura. En todas ellas, el fraccionamiento de la infracción tipificada en la ley es el mayor, según el tipo de infracción (leve, grave o muy grave) y según la graduación que se le asigne en la Ley se le indica una cuantía de multa con un baremo más acotado. Esta puede ser una medida que vaya en contra de la discrecionalidad que puede darse en una fórmula más abierta, que es el caso de las anteriores.

En la Ley de Cooperativas de Extremadura y en la de Baleares, se concreta, además, el número de criterios para poder graduar una infracción en grado mínimo, medio o máximo. Esto es, si se imputa un solo criterio, la infracción se graduará en grado medio y bastará con dos criterios imputados para que la graduación sea máxima.

7. Reincidencia y figuras afines

Ley de sociedades cooperativas de Euskadi

Art. 140.3. En caso de reincidencia se calificará la infracción en un grado superior. Se considerará reincidencia la comisión de una infracción de igual o superior gravedad a otra que haya sido previamente objeto de expediente sancionador cuya resolución haya causado Estado en vía administrativa, y siempre que la nueva infracción se haya cometido dentro del plazo de dos años desde dicho momento.

En caso de persistir en la infracción, la resolución sancionadora podrá conminar al cese de la actividad infractora, con apercibimiento de una sanción adicional de hasta un veinte por ciento diario del importe de la multa que se haya impuesto como sanción principal.

Lo primero que hace la Ley es definir el concepto de *reincidencia* y concretar la consecuencia que de ella se deriva, que no es otra que la calificación en grado máximo de la infracción cometida. El periodo para poder aplicar el supuesto de reincidencia son dos años desde la resolución de la anterior infracción.

Una figura que va aparejada a ésta es la de la *persistencia*. Consiste en que una vez detectada la infracción por la Administración, la Sociedad Cooperativa siga cometiéndola, en este caso la Administración puede conminar el cese de la actividad con apercibimiento de una sanción adicional como se señala en el párrafo de la Ley.

En la Ley de Cooperativas del Estado no se menciona la *reincidencia* pero se hace referencia a la «persistencia continuada» de la infracción y en este caso la infracción será tipificada y posteriormente sancionada en su grado máximo (art. 39.7).

En el resto de las Leyes revisadas, la redacción más común es la siguiente: se define la figura, el plazo para poder imputar la reincidencia es de un año desde que hay resolución firme de la anterior infracción y la sanción que le corresponde podrá ser el doble de la sanción económica correspondiente a la sanción primera.

Esta es la fórmula usada por la Ley de Cooperativas de Extremadura (que incluye un límite de multa que se corresponde con la máxima prevista para las infracciones graves) y Castilla-León (igual que la extremeña pero además incluye una excepción al límite anterior e indica que este límite es superable cuando la infracción primera sea calificada de muy grave).

La redacción es muy similar en el caso de Galicia y Castilla La Mancha pero en estas dos comunidades no se abre la posibilidad de la doble sanción sino que ésta es la única sanción posible. Por lo tanto son más rigurosas que las anteriores.

En el caso de Baleares, la redacción del párrafo correspondiente a esta figura es algo indeterminada. La sanción, podrá ser el doble de la multa original y existe también un límite a esta sanción como hemos visto anteriormente pero falta la definición y el tiempo estimado para poder imputar la reincidencia a una infracción, punto muy importante para el buen funcionamiento de su aplicación.

En Cataluña la reincidencia se concibe igual que en Euskadi. En vez del término «persistencia» se usa el término de «infracción continuada».

En la Ley de Cooperativas de Andalucía, la reincidencia está incluida como un criterio más a la hora de graduar la infracción, y no como ocurre en las otras Leyes que aparece siempre como una figura aparte.

La regulación de Valencia es diferente, en caso de reincidencia o infracción continuada, la sanción será impuesta en su grado máximo; a estos efectos se establecerán tres tramos iguales en las sanciones de cuantía divisible. Falta la definición y el tiempo en el que se puede considerar una infracción como reincidencia, igual que en el caso de Baleares. Apuntamos que bajo nuestro criterio este es un punto que se debería incluir.

En el art. 118.6 de esta misma Ley valenciana, se explica que en el caso de *permanencia* de la situación de infracción (figura que podemos relacionar directamente con la de la *persistencia* anteriormente vista), se conminará el cese de la misma mediante multa coercitiva de un 10% del importe de la sanción principal. Este es un nuevo método para conseguir el objetivo de acabar con la comisión de la infracción.

Por último, vamos a comentar que en varias Leyes, no se incluye esta figura, la cual, es muy importante, en nuestra opinión en un sistema sancionador y son las siguientes: Ley de Cooperativas de La Rioja, Aragón, Madrid y Murcia.

8. Prescripción

Ley de sociedades cooperativas de Euskadi

Art. 140.4. La responsabilidad administrativa por las infracciones reguladas en la presente Ley prescribe a los seis meses a partir de la fecha en que la Administración pública tuvo conocimiento de la comisión de las mismas, si ésta no ordena la instrucción de expediente sancionatorio en ese plazo, y, en todo caso, a los tres años, dos años o un año de la comisión de las infracciones, según sean éstas muy graves, graves o leves respectivamente.

Lo más destacable de este artículo de la Ley vasca es que otorga dos plazos diferentes de prescripción:

- a. A los 6 meses a contar desde la fecha en la que la Administración tuvo conocimiento de la infracción y si ésta no lleva a cabo la instrucción del expediente.
- b. A los 3 años, 2 años y 1 año desde la comisión de las infracciones, según sean éstas muy graves, graves o leves respectivamente.

Como podemos observar, el segundo plazo es más amplio que el primero pero es lógico, ya que, el punto en el que empieza a contar el tiempo reflejado

en la ley en uno y otro caso es distinto. En el primero, el punto de inicio es la fecha en la que la Administración tuvo conocimiento de los hechos que causan a infracción, por lo tanto es muy posible que haya transcurrido cierto tiempo desde que los hechos se cometieron y por lo tanto el plazo se debe acortar. Y en el segundo caso, el punto de inicio es el momento de la comisión de los hechos, no se tiene en cuenta la acción de la Administración.

En la Ley de Cooperativas Estatal sólo se apunta una opción, la fecha empieza a contar desde la comisión de la infracción y los plazos de prescripción son de, 3 meses, 6 meses y 1 año para las infracciones leves, graves y muy graves respectivamente. Como podemos observar los plazos son mucho más cortos que en la Ley vasca y por lo tanto las infracciones prescriben antes.

En el resto de las Leyes Autonómicas que estamos analizando, las únicas que mantienen el esquema que propone la Ley vasca son la Ley de Cooperativas de Castilla La Mancha (que analizaremos después) y la Ley de Cooperativas de Galicia, las cuales diferencian dos plazos distintos aunque el que comienza a contar desde que la Administración tuvo conocimiento de la comisión de la infracción en la Ley gallega es de 12 meses en vez de 6 meses.

La regla general es que sólo se incluya un tipo de plazo y éste a su vez se divida en varios correspondiendo con cada tipo de infracción (leve, grave y muy grave) que, a su vez pueden ser plazos más cortos como ocurre en el caso de La Rioja, Castilla-León, Baleares, Madrid y Murcia; o plazos más largos, similares al de la Ley vasca, como es el caso de Extremadura, Aragón y Cataluña.

La Ley de Castilla La Mancha introduce en el plazo de 6 meses desde que la Administración tuvo conocimiento de la comisión de la infracción el término «caducidad», que es correcto en este caso ya que se aplica sobre procedimientos iniciados a raíz de una presunta infracción.

La Ley valenciana aparte de los plazos de prescripción (iguales que los de la Ley vasca), añade que todas las sanciones prescribirán en el plazo de 3 años desde su firmeza. También incluye el término de «caducidad» indicando que la paralización del procedimiento durante un plazo superior a tres meses la provocaría (párrafo recogido de la Ley 30/1992, de 26 de noviembre, sobre el Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común). Incluye asimismo un plazo máximo aplicable a los procedimientos administrativos para imposición de sanciones de 6 meses.

La Ley de Cooperativas de Andalucía también incluye dos plazos de prescripción, pero en este caso son de otra naturaleza. El primero es sobre la prescripción de las infracciones y el segundo sobre la prescripción de las sanciones. En ambos casos se transcribe lo previsto en la Ley 30/1992, de 26 de noviembre anteriormente mencionada.

9. Competencia

Ley de sociedades cooperativas de Euskadi

Art. 140.5. Serán competentes para la imposición de sanciones:

a. El Director de Economía Social del Departamento de Trabajo y Seguridad Social para las multas de hasta 250.000 pesetas.

b. El Viceconsejero de Trabajo para las multas de 250.001 hasta 1.000.000 pesetas.

c. El Consejero de Trabajo y Seguridad Social para las multas de 1.000.001 hasta 5.000.000 pesetas.

Redacción similar a ésta se incluye en las Leyes de Galicia, Cataluña, Madrid y Murcia, en las cuales se crean tramos de cantidades de multa y se asigna la competencia para imponerla a un órgano autonómico concreto y siempre con competencia en materia de trabajo, con más autoridad a medida que el baremo de la multa sube.

La misma idea, pero con alguna peculiaridad, la encontramos en las Leyes de Cooperativas de Extremadura y de Castilla La Mancha, en las que se menciona el supuesto de pluralidad de infracciones, y en la Ley aragonesa la cual se refiere a la necesidad de instruir un expediente antes de proceder a sancionar (lo que por otro lado es obligatorio).

La Ley de Cooperativas de Castilla-León deja en manos de un futuro reglamento la asignación de las competencias sancionadoras, siempre después de la propuesta de la Inspección de Trabajo y Seguridad Social. La Ley andaluza también deja el tema de la competencia a concretar en el reglamento que desarrolle esta Ley.

La Ley de Cooperativas de Valencia incluye una redacción que la diferencia de las demás; en este caso, el competente para iniciar el procedimiento administrativo para la imposición de sanciones es el Director Territorial de la Consellería competente en materia de cooperativas (atendiendo al domicilio de la cooperativa). Después, se hace mención al tipo de sanción y no a la cuantía de la multa o un baremo como en la mayoría de las Leyes Autonómicas, y al órgano competente correspondiente.

Por último vamos a referirnos a la Ley de Cooperativas del Estado, en la que se traslada la facultad de proponer la sanción a la Inspección de Trabajo y Asuntos Sociales.

Esta Ley sirve de ejemplo para la Ley de La Rioja y Baleares, es éstas, la competencia sancionadora la tienen los correspondientes órganos autonómicos.

Cada Comunidad Autónoma tiene su organigrama político y administrativo y esto influye a la hora de establecer los órganos que tienen competencia para sancionar en materia cooperativa.

Por ejemplo, en el caso de Extremadura, y de varias Autonomías más, en el supuesto de cometer una infracción muy grave, la competencia para sancionar la tiene el Consejo de Gobierno. Éste es un órgano de máxima relevancia, lo que puede conllevar una mayor publicidad negativa para el movimiento cooperativo de esa Comunidad. Pero como hemos dicho antes, esto se deriva de la estructura gubernamental que haya adoptado la Comunidad Autónoma para dar respuesta a estas situaciones.

10. Procedimiento sancionador

Es el turno de hacer unos apuntes sobre ciertos puntos del procedimiento sancionador que se incluyen dentro de las regulaciones que estamos estudiando a lo largo de este trabajo. La Ley de Cooperativas de Euskadi, art. 140.6 se habla sobre las garantías que debe tener este procedimiento, el cual se regulará por las normas que dicte el Gobierno Vasco a propuesta del Consejero de Trabajo y Seguridad Social. Después menciona la necesidad del informe previo del Consejo Superior de Cooperativas para la resolución de expedientes por presunta infracción muy grave.

En la Ley Estatal el procedimiento se ajustará a los trámites indicados en el art. 52 del RDL 5/2000, de 4 de agosto, así como también se atenderá al art. 53 del mismo Decreto, respecto al contenido de las actas y documentos iniciadores del expediente.

Este procedimiento es adoptado en varias Leyes Autonómicas para sancionar las infracciones cometidas por las Sociedades Cooperativas. En algunas Leyes se hace remisión expresa al RDL 5/2000 y al procedimiento sancionador en el que se incluye (ejem. Galicia) y en otras simplemente no se hace ninguna referencia a este tema y por lo tanto también es aplicable el Decreto (ejem. Aragón).

En la Ley catalana, respecto a la tramitación de los expedientes sancionadores se indica que se ha de respetar la normativa del procedimiento administrativo y específicamente, la normativa del procedimiento sancionador aplicable a los ámbitos de competencia de la Administración de la Generalidad. Y en el caso de una infracción muy grave es necesario el informe previo del Consejo Superior de la Cooperación. Este último apunte ya lo hemos visto con anterioridad en la Ley vasca.

La Ley madrileña indica que el procedimiento sancionador será el previsto por el RDL 5/2000 pero en el caso de que la Sociedad Cooperativa estuviese asociada a alguna de las entidades reguladas en el Título III de esta Ley, referente a las uniones, federaciones, etc., será preceptivo el informe de la Asociación con vinculación más inmediata a la cooperativa afectada.

En la Ley andaluza los órganos competentes para llevar a cabo los procedimientos sancionadores en materia cooperativa se determinarán reglamentariamente por el Consejo de Gobierno de la Junta de Andalucía, debiendo atribuirse a órganos distintos las fases de instrucción y resolución del procedimiento.

Es destacable señalar que las dos únicas Leyes que pretenden crear un procedimiento sancionador propio son Euskadi y Cataluña como hemos reflejado en los párrafos dedicados a estas dos Comunidades Autónomas.

11. Comentarios a artículos

Antes de entrar de lleno con la figura de la Descalificación, vamos a hacer mención y comentar aquellos artículos que nos resulten interesantes, por varias razones, incluidos en las Leyes Autonómicas:

En la Ley de Cooperativas de Aragón se incluye un punto interesante: las «sanciones accesorias»: El art. 94.9 señala que la comisión de una infracción muy grave, puede llevar aparejada, además, la sanción accesoria de la *exclusión* mediante la cual se imposibilita a la Sociedad Cooperativa para tener la posibilidad de obtener cualquier tipo de ayudas, bonificaciones o subvenciones de carácter público. Este tipo de sanciones siempre han de estar expresamente motivadas. Esta sanción accesoria también se incluye en la Ley valenciana y en la catalana. Ésta última añade en su art. 136.8, que en el caso de infracción grave establecida por las letras a) y f) del art. 135.2⁴, la persona encargada del Registro de Cooperativas no debe inscribir ningún asiento nuevo en la hoja de inscripción hasta que se depositen las cuentas anuales.

En la Ley de Cooperativas de Andalucía se contempla la posibilidad de que el órgano competente adopte unas «medidas de carácter provisional». Se especifican tres, una de ellas se refiere a la cuestión de las subvenciones, la cual se amplía en un punto posterior.

La cuestión de hacer públicas las sanciones impuestas por infracciones muy graves también se incluye en varias de las Leyes, ejem. la Ley balear.

Para finalizar con este punto vamos a comentar una misma cuestión que se incluye tanto en la Ley gallega como en la riojana y que es la siguiente: en ambas se apuesta por una actualización periódica de las sanciones incluidas en la Ley a propuesta del consejero competente en materia de trabajo o coo-

⁴ Art. 135.2: a) Incumplir la obligación de inscribir en el Registro de Cooperativas todos los actos que, de acuerdo con la presente Ley, deban inscribirse en el mismo. f) No depositar las cuentas anuales y las auditorías, de acuerdo con lo que dispone el artículo 72, en los términos que establece la legislación correspondiente.

perativas y teniendo en cuenta la variación de los índices de precios al consumo. Una cuestión muy práctica y realmente útil que permite ir actualizando la Ley sin tener que derogar artículos mediante modificaciones posteriores ni tener la necesidad de crear reglamentos de desarrollo que incluyan esta cuestión tan simple como básica hoy por hoy.

12. Descalificación

Vamos a introducirnos de lleno con la DESCALIFICACIÓN. La descalificación de una cooperativa es la medida más grave que se puede tomar a causa de una infracción. Supone la disolución forzosa de la cooperativa (o en algunos casos como veremos posteriormente su transformación). Como hemos indicado es una medida muy grave y compleja que ha sido objeto de debate doctrinal. La adopta la Administración con consecuencias muy serias, puesto que trae consigo la disolución forzosa y en algunos casos, como veremos, la transformación de la cooperativa una vez que la resolución administrativa es firme.

La Ley de Cooperativas de Euskadi en su art. 141 describe esta figura y las consecuencias que de ella se derivan.

Características:

1. Causas de descalificación:

- a. La comisión de cualquier infracción calificada como muy grave cuando provoquen importantes perjuicios económicos y sociales o supongan vulneración reiterada esencial de los principios cooperativos.

2. Subsanción: El Departamento, actualmente denominado de Justicia, Empleo y Seguridad Social, da la oportunidad a la Sociedad Cooperativa para que subsane en un plazo no superior a 6 meses desde la publicación o notificación de la propia opción de subsanción para que se lleve a cabo ésta. De no ser así, se originará la incoacción del expediente de descalificación.

3. El procedimiento de descalificación se ajustará a las normas reguladoras del procedimiento administrativo común con tres particularidades:

- a. Delimita la competencia para acordar la descalificación en el Consejero de Trabajo y Seguridad Social, previa audiencia de la Sociedad Cooperativa e informe del Consejo Superior de Cooperativas.
- b. En la audiencia de la cooperativa se personarán los administradores o en su defecto, como mínimo tres socios y si no se dan estos requisitos,

este trámite se dará por evacuado con la publicación del correspondiente aviso.

- c. La resolución administrativa de descalificación será revisable en vía judicial. Si se recurriera no será ejecutiva mientras no recaiga sentencia firme.

4. Una vez firme, la descalificación conlleva efectos registrales de oficio e implicará la disolución o *transformación* de la Sociedad Cooperativa en un plazo de 6 meses desde que sea ejecutiva la resolución administrativa. Una vez transcurrido el plazo señalado, la cooperativa deberá disolverse de manera forzosa. Los administradores, directores-gerentes y en su caso los liquidadores responderán personal y solidariamente de las deudas sociales.

La Ley de Cooperativas Estatal también incluye esta figura y como en la Ley vasca, son dos las causas de descalificación de una Sociedad Cooperativa:

- a. Las causas de disolución previstas en esta Ley (con tres excepciones).
- b. La comisión de infracciones muy graves previstas en esta Ley.

El procedimiento se ajustará a la Ley de Régimen Jurídico de las Administraciones Públicas y del Procedimiento Administrativo Común con varias particularidades:

- a. La Inspección de Trabajo y Seguridad Social deberá informar preceptivamente.
- b. Otorgar audiencia a la Sociedad Cooperativa y cuando no se cumpla con este requisito el trámite se entenderá cumplido con la correspondiente publicación del aviso.
- c. La resolución administrativa de descalificación será revisable en vía judicial y, si se recurriera, no será ejecutiva mientras no recaiga sentencia firme.
- d. La competencia para acordar la descalificación se le otorgará al Ministro de Trabajo y Asuntos Sociales.

La descalificación, al ser firme, surtirá efectos registrales de oficio e implicará la DISOLUCIÓN de la Sociedad Cooperativa.

Como podemos comprobar en la fórmula de la descalificación que acabamos de analizar, no cabe ni la figura de la subsanación ni la posibilidad de la transformación de la Sociedad Cooperativa ante la disolución.

Llega el momento de mencionar la Ley Foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas de Navarra que como hemos señalado al principio del estudio, entre lo poco que regula en materia de sanción encontramos la rotunda figura de la Descalificación.

Las causas para que se produzca la mencionada descalificación son dos y las podemos resumir en un incumplimiento concreto del art. 60.b⁵ de esta Ley y en una causa general referida al incumplimiento de todas las determinaciones establecidas en la Ley Foral.

La competencia recae en el Consejero de Industria, Tecnología, Comercio y Trabajo, previa audiencia de los interesados. También se precisa el informe tanto de la Inspección de Trabajo como del Consejo Cooperativo de Navarra.

Las consecuencias registrales conllevan la inmediata cancelación de los asientos registrales y es imprescindible la publicación de la Orden Foral de descalificación. Por último nos queda señalar que en esta Ley no se hace mención expresa del procedimiento a seguir en caso de descalificación.

En la Ley gallega las causas son tres:

- a. Las causas de disolución con tres excepciones.
- b. La comisión de infracción muy grave cuando pueda provocar importantes perjuicios sociales y económicos.
- c. Pérdida de los requisitos necesarios para ser calificada de Sociedad Cooperativa.

El procedimiento será el indicado en las normas reguladoras del procedimiento administrativo común con varias salvedades: La competencia corresponde al Conselleiro competente en materia de trabajo y por lo demás dentro de las excepciones no encontramos grandes novedades, son similares a las vistas con anterioridad y como en las demás, la descalificación una vez firme, producirá efectos registrales de oficio e implicará la disolución de la cooperativa.

En cambio, el último punto que se toca en este artículo es diferente a lo que hemos visto hasta ahora, se indica que, transcurridos dos meses de la disolución sin que se hubiera hecho nombramiento de liquidadores, los administradores y los interventores deberán, y cualquier socio podrá, solicitar al Consejo Gallego de Cooperativas dicho nombramiento. Transcurrido este plazo, la Consellería competente en materia de trabajo podrá instar dicho nombramiento.

En la regulación que nos ocupa, al Consejo no se le da la facultad de realizar informe preceptivo ante la posibilidad de la descalificación pero en cambio, se le otorga una facultad diferente como acabamos de exponer.

⁵ Art. 60.b) Por reducción del número de socios o del capital social por debajo del mínimo establecido legal o estatutariamente, sin que se restablezca en un plazo de seis meses.

En el caso de la regulación sobre cooperativas en Extremadura, la competencia para decidir sobre la descalificación se le otorga al Consejero de Presidencia y Trabajo de la Junta de Extremadura.

Dentro de las causas de descalificación se incluye la comisión de infracciones muy graves que supongan vulneración reiterada y esencial de los principios cooperativos.

El procedimiento es el incluido en la Ley del Procedimiento Administrativo Común con varias excepciones, mencionadas con anterioridad refiriéndonos a otras regulaciones, al igual que las consecuencias registrales que produce.

En La Rioja, la competencia recae en el Consejero competente en la materia cooperativa y el resto del artículo se ajusta al modelo que hemos estado viendo con anterioridad.

La Ley de Cooperativas de Aragón formula el párrafo referente a la competencia para decidir la descalificación en un artículo anterior al que se ocupa de la figura de la descalificación, propiamente dicha. Nos referimos a los artículos 94 y 95 respectivamente y, en el primero de ellos, se señala como competente al Consejero de Sanidad, Bienestar Social y Trabajo.

Sobre las causas de descalificación debemos hacer ciertas observaciones: en la primera de ellas, se incluye un tipo de reincidencia al señalar como causa de descalificación la comisión, de forma reiterada, de infracciones muy graves. También se incluye un tipo de subsanación cuando se señala que si la Sociedad Cooperativa Se encuentra inmersa en causa de disolución, la Administración deberá requerir previamente a la cooperativa para que en un plazo no superior a tres meses, adopte las medidas pertinentes para subsanar la irregularidad.

En la regulación de Castilla-León, como en el caso anterior, parte de las indicaciones sobre la descalificación se encuentran en un artículo anterior. En este caso son las causas de descalificación.

En Cataluña, las causas de descalificación son tres: la primera es la comisión de una infracción muy grave de normas imperativas, la segunda y la tercera son dos causas de disolución, que como se concreta en el siguiente punto de este artículo, sólo serán aplicables en caso de que la Sociedad Cooperativa no haya acordado la nombrada disolución.

El Departamento competente en materia de cooperativas puede incoar un expediente sancionador de descalificación (con un plazo de 6 meses desde la notificación o publicación del requerimiento) pero ésto solamente será aplicable respecto a las dos últimas causas.

Se incluye el requisito del informe previo a la resolución de descalificación del Consejo Superior de la Cooperación y el plazo para la liquidación de la cooperativa es de tres años desde la notificación de la cancelación preventiva.

La regulación de Baleares otorga la competencia a la Dirección General competente en materia cooperativa. Se incluye dentro de las causas de descalificación la vulneración reiterada y esencial de los principios cooperativos como transgresión muy grave. Un rasgo muy importante de esta regulación es la inclusión de la figura de la subsanación de una forma generalista ante la posibilidad de la descalificación. Este punto es exactamente igual el de la Ley vasca. Lo que no se menciona es la posibilidad de informe del Consejo Superior en los procesos de descalificación.

En Castilla La Mancha, la competencia recae en la Consejería competente en materia de trabajo. Dentro de las causas se incluye la vulneración de los principios cooperativos. Y como rasgo a destacar, incluye también la subsanación aplicable a todas las causas de descalificación previstas; con un plazo de 6 meses desde la notificación o publicación del requerimiento. En este caso es preceptivo el informe del Consejo Regional de Economía Social de Castilla La Mancha antes de acordar la descalificación.

La Ley de Cooperativas de Valencia, otorga la competencia al Conseller competente en materia de cooperativas. Y son tres las causas de descalificación que se contemplan en esta Ley, las cuales son susceptibles de subsanación, las dos últimas por un plazo no superior a tres meses⁶.

Antes de la resolución de descalificación será necesario el informe de la Confederación de Cooperativas Valenciana (en vez del Consejo, figura común en estos menesteres en el resto de las Leyes Autonómicas como responsable del informe previo a la descalificación).

Como rasgo diferenciador hay que destacar la posibilidad que brinda esta regulación a la transformación de la cooperativa en el plazo de 6 meses desde que sea ejecutiva la resolución administrativa (igual que en la Ley vasca).

En la Ley de Cooperativas Madrileña, se incluye la figura de la subsanación y la forma que se elige para ponerla en práctica es similar a la de la Ley vasca con la excepción de quién hace el requerimiento que en este caso concreto es el Registro de Cooperativas.

Las causas de descalificación son tres y una de ellas se refiere a la vulneración de los principios cooperativos. El procedimiento que se deberá seguir es el incluido en la Ley 30/ 1992, de 26 de noviembre, con varias excepciones, de entre ellas es destacable la primera, en la cual se indica que se debe informar preceptivamente a la Inspección de Trabajo y Seguridad Social y en su caso a la Asociación con vinculación más inmediata a la cooperativa afectada o en su defecto al Consejo de Cooperativismo de la Comunidad de Madrid.

⁶ Art. 108: b) La inactividad de los órganos sociales durante dos años consecutivos.

c) La no realización del objeto o fines sociales durante dos años consecutivos

En Andalucía, sobre las causas de descalificación hay dos observaciones que se deben señalar; la primera es que se introduce como agravante la figura de la reincidencia pudiendo ser causante, en ciertos casos, hasta de la posibilidad de la descalificación y la segunda, es que se tipifica la utilización de la fórmula cooperativa para encubrir finalidades ajenas a estas entidades como causa de descalificación, cuando en la mayoría de las Leyes Autonómicas se encuentra tipificada de infracción muy grave.

El procedimiento a seguir en estos casos es el común visto hasta el momento, y como excepciones reseñables decir que, la competencia está atribuida al titular de la Consejería que tenga asignadas competencias en materia de cooperativas previo informe del Consejo Andaluz de Cooperación y en el caso de que se traten de Sociedades Cooperativas de Crédito, será preciso además informe previo del Departamento competente de la Junta de Andalucía en materia de Economía. La figura de la transformación ocupa el último punto del artículo dedicado a la descalificación.

Para finalizar con el análisis autonómico vamos a referirnos a la Ley de Cooperativas de Murcia en la cual las causas de descalificación son exactamente iguales a las vistas en la Ley vasca. El procedimiento es el común visto hasta el momento para la descalificación en las cooperativas y como puntos diferenciadores vamos a señalar que la competencia recae en el Consejero competente en materia de cooperativas y el informe preceptivo corresponde a la Dirección General competente en esta materia. La transformación está incluida como opción ante la descalificación.

A modo de conclusión y para cerrar este tema debemos añadir que esta figura mantiene un esquema similar en todas las Leyes Autonómicas analizadas pero destacaríamos dos puntos, que pensamos, imprimen un carácter especial a la descalificación, y más allá, a la propia Ley, como son la figura de la subsanación y la de la transformación.

La primera, se subdivide en un tipo general (ejem. en la Ley de Cooperativas de Euskadi la subsanación es posible ante cualquier causa de descalificación) por otro lado se encuentra la que hemos denominado «subsanación tipo» que restringe el ámbito de aplicación a alguna causa concreta de descalificación (ejem. la Ley de Cooperativas de Cataluña).

La subsanación le otorga un carácter no-automático a la figura de la descalificación y permite enmendar una situación irregular, en un plazo concreto, antes de decidir sobre una medida que resulta tan grave e irrevocable.

La segunda es la transformación. Como hemos visto con anterioridad, se encuentra incluida en cuatro de las Leyes Autonómicas y aparte del carácter no-automático que hemos mencionado anteriormente se puede atisbar también la intención del legislador y su voluntad de que la disolución que conlleva la descalificación no sea el último fin de la empresa cooperativa y por ello propone como opción la transformación.

13. Intervención Temporal

La última de las figuras que vamos a tratar en este trabajo es la INTERVENCIÓN TEMPORAL. Podríamos decir que corresponde con la facultad que la Ley atribuye a la Administración para actuar en el ámbito interno de la cooperativa mediatizando bajo su control la actividad de la misma en un espacio determinado de tiempo.

Es una figura compleja y doctrinalmente polémica. Conlleva una acción intervencionista por parte de la Administración que tiene tras de sí la carga imperativa del artículo 129.2 de la Constitución y los artículos correspondientes al interés social del movimiento cooperativo en las Leyes Autonómicas de Cooperativas, frente el principio de autonomía e independencia cooperativa.

Dado el carácter especial de la intervención temporal esta figura exige una gran cautela y cuidado por parte de la Administración. Y dado este carácter también podríamos decir que las Comunidades Autónomas son reticentes a incorporarla a sus regulaciones y por ello, son minoritarias la Autonomías que junto con la de Euskadi la incorporan a su legislación cooperativa.

Ley de Sociedades Cooperativas de Euskadi

Artículo 142. Intervención temporal de las cooperativas.

1. Cuando como consecuencia de irregularidades en una cooperativa se den circunstancias que aconsejen la adopción de medidas urgentes para evitar que se lesionen gravemente intereses de los socios o de terceros, el Departamento de Trabajo y Seguridad Social podrá adoptar, de oficio o a petición razonada de cualquier interesado, y previo informe del Consejo Superior de Cooperativas de Euskadi, las siguientes medidas de intervención temporal:

a. Designar uno o más interventores con la facultad de convocar la Asamblea General, establecer el orden del día de la misma y presidirla.

b. Nombrar uno o más interventores para controlar los órganos de la cooperativa, cuyos acuerdos no tendrán validez y serán nulos de pleno derecho sin la aprobación de dichos interventores.

c. Suspender temporalmente la actuación de los administradores de la cooperativa, nombrando uno o más administradores provisionales para que asuman las funciones de aquellos.

2. El preceptivo informe del Consejo Superior de Cooperativas deberá emitirse en un plazo de quince días, y se tendrá por evacuado transcurrido el mismo.

3. Serán competentes para la adopción de las medidas señaladas en el número anterior: el Director de Economía Social para la establecida en el

apartado a), y el Consejero de Trabajo y Seguridad Social, a propuesta del Director de Economía Social, para las señaladas en los apartados b) y c). El acuerdo por el que se adopten las medidas será ejecutivo desde el día de su publicación en el Boletín Oficial del País Vasco.

4. La intervención temporal regulada en este artículo se podrá producir con ocasión de la incoación de expediente sancionador o con independencia del mismo.

Cabe comentar que el primer aspecto que se señala en la regulación vasca es el de «urgencia», indispensable para que se opte por aplicar esta medida. Esta circunstancia se mide según el daño que pueda ocasionarse a los intereses de los socios o de terceros.

El Departamento de Trabajo y Seguridad Social podrá adoptar esta medida de oficio o partiendo de una petición motivada de los interesados y siempre previo informe del Consejo Superior de Cooperativas. Las medidas a adoptar son tres como se puede comprobar en la transcripción literal del artículo.

Estas medidas varían en la regulación gallega y se adoptan las dos primeras excluyéndose la última de ellas. No menciona la necesidad de publicar la medida y hace referencia expresa a las cooperativas de crédito señalando que será preceptivo el informe de la Consellería competente en materia de Economía y Hacienda.

Para la Ley extremeña, las medidas a tomar son tres, exactamente igual que en la Ley vasca, y se incluye el requisito de publicar la medida pero no se menciona la necesidad del informe previo del Consejo Superior del Cooperativismo de Extremadura.

La Comunidad de Aragón incluye esta medida y en la redacción del artículo correspondiente a la intervención temporal, lo primero que nos llama la atención es su brevedad, de hecho, sólo incluye una de las medidas anteriormente vistas y no habla ni de informes preceptivos, ni de necesidad de publicación.

Como hemos podido comprobar, son cuatro las Comunidades Autónomas que optan por incluir esta medida en sus regulaciones cooperativas y encontramos ciertos matices diferenciadores entre ellas (quizá la más completa sea la regulación que incluye la Ley de Euskadi) pero hemos de decir que no son diferencias de base. En general la figura mantiene la misma esencia en todas ellas.

Esta figura estuvo incluida en Leyes anteriores a las que se encuentran en vigor en materia cooperativa hoy en día, pero al ser derogadas por una Ley posterior, la intervención temporal desaparece, como es el caso de Andalucía. Y tal y como se redacta en su Exposición de Motivos, en la cual se argumenta que esta medida podría suponer una injerencia desmesurada de la Administración en las empresas, que con independencia de su carácter social, tienen una naturaleza privada.

14. Conclusiones finales

Para dar fin a este estudio de las Leyes cooperativas que se aplican en el Estado vamos a concluir con la mención de varias cuestiones que consideramos relevantes como puede ser la forma de incluir los Principios Cooperativos en ellas. Los Valores y Principios Cooperativos se encuentran de alguna u otra manera incluidos en todas estas Leyes. A veces en el mismo Preámbulo, en los primeros artículos de la Ley, o incluso, en varias ocasiones su trasgresión está tipificada como infracción muy grave o grave y, en otras ocasiones se relega a la fórmula general que habitualmente usan las Leyes para las infracciones leves.

Debemos considerar tanto los Principios como los Valores elementos indispensables dentro de la legislación cooperativa y la regulación debe reflejar plena fidelidad a los mismos.

Respecto a lo estudiado previamente en este artículo hemos de destacar el desmarque de varias de estas Leyes en su concepción de la inspección y sanción en materia cooperativa al darles ese carácter de prevención, consejo y ayuda contrapuesto al de la mayoría del resto de las Leyes Autonómicas donde el concepto de inspección y sanción es mucho más severo.

Lo mismo ocurre con la figura de la descalificación, la cual está incluida en todas las articulaciones en materia cooperativa (no es el caso de la figura de la intervención temporal) y también tiene concepciones distintas en las diferentes regulaciones respecto de su carácter automático o la inclusión de la posibilidad de la transformación. Otra figura destacable vinculada con la descalificación es la de la subsanación. Se encuentra presente en varias de las Leyes estudiadas e imprime un carácter más amable a la rotunda figura de la descalificación. En el trabajo hemos realizado una diferenciación de dos tipos de subsanación, el general y el que hemos denominado «tipo», deducidos de la forma que le dan en su regulación las Comunidades Autónomas que la incluyen.

Comprobamos en este trabajo que cada Comunidad Autónoma ha elegido un modelo distinto, con rasgos y matices diferenciadores, para su regulación en materia cooperativa.

15. Bibliografía

- FELIÚ REY, M.I y MORILLAS JARILLO, M.J (2002). *Curso de cooperativas*. Editorial Tecnos.
- PÉREZ URALDE, José M.^a. Ponencia presentada en la Jornada organizada por la Fundación para el Fomento de la Economía Social de ASTURIAS, pendiente de publicar (2007).

FUNDACIÓN PARA EL FOMENTO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y CONSEJERÍA DE INDUSTRIA Y EMPLEO DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS (2005). Consideraciones sobre legislación cooperativa autonómica (actas de la jornada celebrada en Asturias el 26 de noviembre de 2004).

LEY 4/1993, de 24 de junio, de Sociedades Cooperativas de Euskadi

LEY 27/1999, de 16 de julio, General de Cooperativas del Estado.

LEY 8/2003, de 24 de marzo de Sociedades Cooperativas de la Comunidad Valenciana

LEY 1/2003, de 20 de marzo, de Sociedades Cooperativas de Islas Baleares

LEY 18/2002, de 5 de junio modificada por la Ley 13/2003, de 13 de junio de Cooperativas de Cataluña

LEY 9/1998, de 22 de diciembre de Cooperativas de Aragón

LEY 14/2006, de 11 de diciembre de Cooperativas de Navarra

LEY 2/1999, de 31 de marzo, modificada por la Ley 3/2002, de 16 de diciembre de Sociedades Cooperativas Andaluzas

LEY 2/1998, de 26 de marzo de Sociedades Cooperativas de Extremadura

LEY 5/1998, de 18 de diciembre de Cooperativas de Galicia

LEY 4/2001, de 2 de julio de Cooperativas de La Rioja

LEY 4/2002, de 11 de abril de Cooperativas de la Comunidad de Castilla y León

LEY 20/2002, de 14 de noviembre de Cooperativas de Castilla-La Mancha

LEY 8/2006, de 16 de noviembre de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia

LEY 4/1999, de 30 de marzo de Cooperativas de la Comunidad de Madrid

Procesos educativos, juventud y desarrollo de la capacidad emprendedora asociativa. Lecciones del análisis de experiencias internacionales

Mario RADRIGÁN RUBIO¹

Resumen

La identidad de la empresa cooperativa se juega en los valores y principios que le dieron origen a mediados del siglo XIX, y que en la actualidad cobran una importancia clave en el contexto de la globalización y la internacionalización de la economía, procesos que se basan en gran medida en el individualismo y la iniciativa privada con fines de lucro. Por esta razón cada día se hace más relevante fortalecer la relación entre procesos educativos formales e informales para la juventud, a fin de que niños y jóvenes puedan comprender y experimentar en su proceso formativo y desarrollo como personas, los valores y logros de la cooperación y la economía social.

Partiendo de esta base es que el presente artículo presenta 4 casos destacados (de Chile, España, Francia e Italia) de vínculo entre educación escolar y cooperativismo, en el marco de la promoción de la capacidad emprendedora asociativa y colectiva, para culminar con algunas conclusiones y recomendaciones sobre la materia.

Palabras claves

Emprendimiento colectivo — economía social — juventud — Sistema educativo — cooperativas escolares.

1. Presentación general del trabajo

En el campo de los estudios y de las prácticas de las entidades de la economía social y cooperativa, es habitual que se ponga de manifiesto los valores y motivaciones diferenciales entre las empresas del sector de la eco-

¹ Profesor del Departamento de Antropología de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, Investigador del Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA, de la Universidad de Chile. Licenciado en Antropología Social, Magíster en Administración y Dirección de Recursos Humanos, Estudiante del Doctorado en Economía Aplicada de la Universidad de Valencia. Dirección Postal en España: Dr. Sanchis Bergón N.º 23 – p. 6, 26008 Valencia; Dirección Postal en Chile. Av. Ignacio Carrera Pinto 1045 – Piso 2, Comuna de Ñuñoa, Santiago de Chile. Correo electrónico: mradriga@uchile.cl

nomía social y de las empresas privadas capitalistas y las empresas o entidades públicas.

Claramente estas diferencias existen y son importantes a la hora, tanto de promover programas de apoyo y fomento, como de generar iniciativas de investigación y reflexión sobre estas realidades. Sin embargo, es importante destacar que no ha sido hasta hace muy pocos años que se ha empezado a reflexionar sistemáticamente sobre las características distintivas de los tipos de emprendedores que hay detrás de las iniciativas empresariales de cada uno de estos tipos de empresas, tal como lo señala Levesque (2002:1), lo que ha significado que en la actualidad se cuente con escasa información sobre estas diferenciaciones.

Sin embargo el concepto de emprendedor o entrepreneur se ha transformado en un verdadero icono de las sociedades modernas, en donde se identifica a este actor clave del desarrollo, con un modelo único de empresa privada de carácter capitalista.

Por otra parte, en la medida que el concepto de emprendedor va adquiriendo cada día mayor relevancia, los sistemas educativos en todos sus niveles formativos (infantil, primaria, secundaria y superior), van asumiendo cada día con mayor fuerza el desafío de promover en la formación de las personas las competencias propias de la capacidad emprendedora, ya sea que estas puedan a futuro ponerse en práctica en el desarrollo de nuevas empresas o bien que sea un sello que identifique a las personas en cualquier lugar de actividad donde se desempeñe. Claramente en estos esfuerzos priman aquellos que promueven la capacidad emprendedora con un sello claramente individualista.

Sin embargo, a nivel internacional existen una serie de experiencias de gran valor que promueven en los sistemas educativos formales el desarrollo de la capacidad emprendedora de carácter colectivo o asociativo, especialmente a través del modelo cooperativo. Este tipo de iniciativas son de fundamental importancia para que el propio sector de economía social y cooperativa logre educar desde la niñez y la juventud en los valores de la solidaridad y la democracia, tal como indica el ideario histórico del movimiento cooperativo desde su fundación. Pero lo anterior también tiene una razón eminentemente práctica, que se vive en lo cotidiano de las propias empresas cooperativas: en un mundo actual en donde efectivamente priman los valores del individualismo y el lucro desenfrenado, lograr una sintonía efectiva con los principios y valores del movimiento cooperativo, con personas que solamente toman contacto con ellos en la edad adulta, es realmente una tarea titánica.

Por lo anterior, es que en el presente trabajo se presentan 4 experiencias internacionales sobre la promoción del modelo cooperativo a nivel escolar, para dar cuenta de iniciativas que se orientan a esta importante labor formativa de niños y jóvenes en los valores cooperativos. Para estos efectos se ha tomado el caso de la experiencia desarrollada en España por Valnalón

Ciudad Tecnológica, con el apoyo del Gobierno del Principado de Asturias, a través de su Programa de Fomento de la Cultura Emprendedora, que ha desarrollado múltiples iniciativas en los diversos niveles educativos.

Un segundo caso corresponde una experiencia en Francia que tiene ya varias décadas de trayectoria como lo es la Oficina Central de la Cooperación en la Escuela, OCCE, que se encuentra presente en toda Francia. Una tercera experiencia un tanto más reciente corresponde a la iniciativa italiana de Cooperación en la Escuela, promovida por la Confederación de Cooperativas de Italia. Finalmente se plantea las iniciativas desarrolladas en Chile de Cooperativas de Servicios Escolares y de Cooperativas de Servicios Universitarios, promovidas e impulsadas por el Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA, de la Universidad de Chile.

Esta claro que estas experiencias son sólo una muestra de múltiples iniciativas similares que se desarrollan en estos momentos en los 5 continentes, donde el sector cooperativo y la economía social está implantado (ver por ejemplo Smith, J. y otros, 2006), las cuales necesitan de forma urgente darse a conocer y adaptarse y reproducirse en diferentes lugares y escenarios.

Finalmente este trabajo finaliza con una serie de conclusiones tanto orientadas a la promoción de la capacidad emprendedora asociativa y al fortalecimiento de sus nexos con los sistemas educativos formales, como también a impulsar actividades de investigación y reflexión que apunten a tener un mejor y mayor conocimiento científico de estas experiencias.

2. Economía social y desarrollo de las capacidades emprendedoras asociativas y colectivas

En esta sección se presentan de forma sintética, en primer lugar, la caracterización general de las empresas de economía social. En segundo lugar, se presentará una síntesis de las teorías sobre el emprendimiento², para finalizar en una tercera sección con una presentación general una tipología de los emprendedores según el tipo de empresas o entidad.

2.1. Las particularidades de las empresas y entidades de economía social

Desde finales del siglo XVIII e inicios del siglo XIX, en el campo de los intelectuales pero también de los gestores de las empresas de la economía social, ha existido y sigue existiendo un fuerte debate tanto sobre las carac-

² Ocupamos aquí el concepto de emprendimiento como sinónimo de la palabra anglosajona de entrepreneurship, pues en los países de América Latina es la mayor difusión, aunque no la única.

terísticas de las empresas de economía social, como de su relación con el entorno económico, especialmente referido a su relación con la economía de mercado y el modelo capitalista, como también a la identificación del tipo de entidades o organizaciones que debieran ser incorporadas en el sector de la economía social.

Conocemos por economía social, un sector de la economía que presenta ciertos caracteres homogéneos que le diferencian por su fin y por su estructura de otros sectores como son el público o el capitalista. Este sector también recibe la denominación de Tercer Sector, Economía Solidaria, Empresa Social, Sector No Lucrativas, o Economía Participativa, que con matices, vienen a definir la misma realidad económica³.

Las características que definen a este sector de la economía afectan, como decimos, a su fin y a su estructura. Su finalidad es siempre el servicio a sus miembros y/o a la colectividad, y no la obtención de un beneficio económico para retribuir la inversión de capital, finalidad que caracteriza a las empresas capitalistas.

Atendiendo al fin de las organizaciones de economía social, Benedetto Gui (s/f) distingue entre organizaciones de interés general (donde los beneficiarios de la actividad empresarial son diferentes del grupo de personas que la controlan) y organizaciones de interés mutualístico (donde los beneficiarios de la actividad son el mismo grupo de personas que la dirigen). Así, serían organizaciones de interés general las fundaciones o las asociaciones, y serían organizaciones de interés mutualista las cooperativas, sociedades anónimas laborales⁴, mutuas y mutualidades.

Desde el punto de vista de la estructura y funcionamiento, en el año 2002 la Conferencia Europea Permanente de las Cooperativas, Asociaciones, Mutualidades y Fundaciones (CEP-CMAF) aprobó la Carta Europea de los Principios Fundamentales de la Economía Social. En este documento se afirma que el concepto de economía social agrupa a denominaciones utilizadas en varios países como economía solidaria o tercer sector, y destaca como principios que la caracterizan los siguientes:

- Primacía del hombre y del objeto social sobre el capital, a excepción de las fundaciones todas son empresas de personas.
- Adhesión voluntaria y abierta y control democrático por sus miembros desde la base.
- Conjunción de los intereses de los miembros usuarios y/o del interés general.
- Defensa y aplicación del principio de solidaridad y de responsabilidad.

³ Para el análisis de estos conceptos ver RADRIGÁN, M. y BARRÍA, C. 2006.

⁴ Para el caso de España.

- Autonomía de gestión e independencia de los poderes públicos.
- La mayor parte de los excedentes se destinan a la consecución de los objetivos a favor del desarrollo sostenible, el interés de los servicios a los miembros y el interés general.

De forma complementaria a los debates sobre la caracterización de las entidades de la economía social, se ha desarrollado una confrontación de ideas sobre cual es la relación entre este tipo de entidades y el modelo de economía de mercado y de entorno capitalista. Tal como señala Monzón Campos (1989: 24), las empresas cooperativas y de economía social surgen con el capitalismo moderno en el contexto de la revolución industrial, pero desde el momento mismo de surgimiento han existido distintas visiones sobre cual es el rol y la relación de este tipo de empresas con la economía de mercado y con el modelo capitalista:

- a) Por una parte, tanto a nivel de los propios gestores de empresas de economía social, como de los investigadores e intelectuales de este fenómeno, se ha planteado a la economía social como una opción alternativa al modelo capitalista imperante, al cual se le declara injusto e inhumano. Las empresas de economía social y las cooperativas estarían llamadas a generar otra forma de sociedad y un modelo económico basado en la solidaridad y en la participación democrática.
- b) Para otros, el sector de economía social estaría llamado a ser un factor de corrección de los fallos del modelo capitalista, logrando con ello una mayor equidad y distribución de la riqueza, pero sin implicar ello un cambio global del modelo de desarrollo imperante en el mundo en los últimos 200 años.
- c) Finalmente para otros autores, es importante reconocer la existencia a nivel mundial de modelos de desarrollo económico-social de carácter plural, en donde, en función de las realidades particulares de cada país o región, se generan diversas formas de interrelación entre el sector público, el sector privado capitalista y el sector de economía social (ver por ejemplo, NOYA, A. y C. NATIVEL, 2003), en lo que ha venido en identificarse con el planteamiento de la «economía plural».

El debate entre estos tres planteamientos, y diversas propuestas que de ellos se derivan, siguen en pie, y sufren diversas reelaboraciones en los diferentes países según sus circunstancias particulares.

Finalmente es importante identificar, aunque sea rápidamente el tipo de organizaciones que habitualmente se identifican como parte de la economía social, teniendo en cuenta que estas cambian según la realidad de cada país, e incluso en relación a los períodos históricos de que se trate. Sin embargo

lo anterior, en genérico se identifica como parte de las entidades de la economía social a las siguientes:

- Mutuales
- Cooperativas
- Fundaciones sin ánimo de lucro
- Corporaciones privadas
- Asociaciones comunitarias
- Asociaciones gremiales
- Entre otras.

2.2. Las teorías del emprendimiento y el desarrollo de capacidades emprendedoras

Uno de los principales componentes y centro del modelo de desarrollo capitalista corresponde a la figura del empresario, aquella persona capaz de identificar una idea y llevarla a la práctica en la forma de una empresa.

Sin embargo, la reflexión acerca de las características de este personaje tan singular y sus modos de actuar y de relacionarse con el medio, por lo menos de forma sistemática, es bastante más reciente que el ciclo de desarrollo económico de los últimos 200 años. Y aún es más reciente la literatura que diferencia el concepto de empresario del concepto de emprendedor.

Si bien como señala Levesque (2002:9), se puede encontrar una primera referencia al concepto de emprendedor en la obra de Richard Cantillon del año 1735 «Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general», en donde ya se destacan las características individuales de racionalidad y gusto por la incertidumbre (propias también de las acciones bélicas), y también en académicos tan respetables como Max Weber o Joseph Schumpeter, que constituyen obras clásicas en la investigación de la sociedad capitalista el primero, y en el análisis de la empresas en la economía de mercado el segundo, es solo en épocas recientes que se desarrolla una investigación más fondo sobre las características y cualidades del emprendedor.

Tal como ha señalado Orellana Zambrano (2005:2-3), existen dos grandes enfoques a la hora de identificar las teorías explicativas del desarrollo empresarial y de la conducta emprendedora:

- El enfoque psicológico, que se concentra en las características de personalidad de los potenciales o reales emprendedores.
- El enfoque socio-cultural, o medioambiental, que se concentra en el análisis de las variables del contexto que facilita o inhibe las conductas emprendedoras.

A su vez, en relación al enfoque socio-cultural, se pueden distinguir las siguientes teorías generales:

- a. Teoría institucional, que pone énfasis en las condiciones del ambiente general en el cual se puede desenvolver las empresas: normas, leyes, ordenamiento administrativo, etc.
- b. Teoría de la marginación, que pone énfasis en los eventos que desencadenan las iniciativas emprendedoras, que muchas veces implican una crisis o un quiebre con una situación anterior: desempleo, quiebra, migración, etc.
- c. Teoría de la organización encubadora, que pone énfasis en el contexto organizacional en cual se pone en marcha una iniciativa emprendedora, ya sea está una empresa previa o un ente promotor externo.
- d. Teoría del rol, que pone énfasis en las dimensiones territoriales y de especialización geográfica para el desarrollo de iniciativas emprendedoras.
- e. Teoría de las redes, que pone énfasis en los niveles y tipos de vínculos en los cuales las personas se mueven, y que pueden ser un factor vital a la hora de generar un emprendimiento.

2.3. *Tipos de entrepreneurship según tipo de empresa: capitalista, social y asociativo-colectivo*

Complementariamente a lo anterior, en los últimos años se ha venido prestando una mayor atención a los rasgos de los emprendedores según el tipo de contexto empresarial-organizacional en el cual estos desarrollen sus iniciativas emprendedoras.

Desde un inicio en el cual se ponía el énfasis casi exclusivamente en el análisis de las experiencias innovadoras y emprendedoras a nivel de la empresa privada capitalista clásica, en la actualidad se ha ampliado el enfoque a diversos tipos de emprendedores, incluso poniendo énfasis en los distintos tipos de emprendedores al interior de la empresa privada clásica.

Siguiendo en esto a Levesque (2002:9-22), se podrían distinguir tres grandes tipos de emprendedores:

- a. **El emprendedor capitalista**, que tienen los atributos clásicos de capacidad de innovación, desarrollo de ideales centrados en un proyecto con ánimo de lucro, racionalidad instrumental y capacidad de asumir riesgos,
- b. **El emprendedor social**, que de forma complementaria a las características anteriores, suma o reemplaza a la orientación de lucro, un objetivo centrado en el desarrollo de la comunidad a través de la provisión de un bien o un servicio que no se encuentra disponible para un colectivo de la población. Habitualmente, pero no siempre, este tipo de iniciativa se concretiza a través de una organización sin ánimo de lucro.

Sin embargo, aunque el emprendedor social sea capaz de movilizar activamente diversas energías y recursos de su entorno, su «empresa social», estará centrada en su persona y sus capacidades, a lo menos inicialmente.

c. Emprendedor colectivo o asociativo: en este caso el emprendedor colectivo, sumará a las características anteriormente descritas, dos rasgos particulares:

- Un desarrollo en el marco de un colectivo de personas, que hará que el concepto de emprendedor siempre tenga un carácter plural, aunque se pueden identificar liderazgos claros a su interior.
- La necesidad de una modalidad de gestión centrada en la democracia y en la búsqueda de consensos que permitan el desarrollo de la iniciativa empresarial con el máximo de recursos posibles, tanto internos como externos.

Para los fines del presente trabajo, es interesante esta distinción entregada por Levesque, pues permite orientar la reflexión de las iniciativas desarrolladas en diversos países, en el campo de emprendimientos asociativos juveniles.

3. Sistema educativo y desarrollo de las capacidades y habilidades emprendedoras

No es el objetivo central del presente artículo realizar una presentación en detalle de la relación existente entre los procesos educativos formales e informales y el desarrollo de las habilidades y competencias emprendedoras en sentido amplio.

Quizá en los últimos 20 años está temática a nivel global ha ido adquiriendo cada vez más importancia tanto para los gobiernos, las entidades empresariales y para el mismo mundo de la vida escolar, pero aun falta mucho camino por recorrer.

En todo caso cabe destacar una parte de las conclusiones del Grupo de Expertos convocados por la Comisión Europea para hacer un diagnóstico de la cuestión (Comisión Europea, 2002:7):

«Aunque en la actualidad se están desarrollando numerosas actividades en todos los niveles de la educación, muchas de ellas no forman parte de los programas de estudios ni de un esquema coherente. Muchas de las iniciativas son aisladas, y están organizadas por centros, asociaciones y autoridades locales que actúan por su cuenta. Es frecuente que las impulsen agentes externos, y no el propio sistema educativo. El espíritu empresarial se suele enseñar como un tema aparte o se considera una actividad extracurricular».

En el ámbito de la economía social y cooperativo, es decir, en el campo de los emprendimientos asociativos vinculados a los procesos educativos, si bien se pueden identificar múltiples iniciativas, están también son acciones aisladas y en muchos casos poco conocidas incluso por los propios actores del sector de economía social y cooperativa. Una excepción a esta situación lo constituye la reciente publicación del libro «Los jóvenes reinventan las cooperativas» (ver Smith, J. y otros, 2006), obra impulsada por el Instituto de Estudios Cooperativos de Columbia Británica, de la Universidad de Victoria, Canadá que dirige el profesor Ian MacPherson. Por otra parte, es digno de destacar el esfuerzo realizado por la Confederación de Cooperativas de Italia, CONFCOOPERATIVE, a través del antiguo CENSCOOP, que realizó una sistematización de experiencias que vinculan el sector educativo con el modelo cooperativo (ver CENSCOOP, s/f.).

Más allá del debate sobre lo que falta por avanzar y reflexionar en el campo de la relación entre ámbito educativo y el desarrollo de las capacidades emprendedoras, es importante presentar una breve clasificación del tipo de actividades posible identificar en esta temática:

3.1. *Acciones en el contexto de la educación formal*

- Actividades en el nivel infantil
- Actividades en el nivel de primaria
- Actividades en el nivel de secundaria
- Actividades en el nivel de la educación profesional
- Actividades en el nivel de educación superior
- Acciones que se orientan a desarrollar las habilidades y capacidades emprendedoras
- Acciones orientadas a apoyar el desarrollo de experiencias prácticas de empresas
- Formación docente inicial
- Formación docente continua
- Experiencias de vínculo empresa-escuela.

3.2. *Acciones en el contexto de la educación continua y otras actividades*

- Programas de formación continua
- Programas de apoyo a la obtención de empleo
- Programas de desarrollo de ejecutivos
- Programas de apoyo a grupos vulnerables
- Entre otros.

Como se podrá apreciar el campo de actuación es bastante amplio y se abren muchas posibilidades, tanto de acción como de investigación, con sus respectivos impactos en el mundo de la economía social y cooperativa.

4. Presentación de experiencias internacionales de formación y desarrollo de la capacidad emprendora asociativa-cooperativa en el medio escolar

Teniendo en cuenta los antecedentes anteriormente expuestos, y de modo de ilustrar las posibilidades que tiene la relación entre el sistema educativo y la promoción del espíritu emprendedor desde una óptica asociativa, hemos seleccionado 4 experiencias de 4 países, que permiten vislumbrar las posibilidades existentes en la actualidad en este campo de acción y de investigación.

4.1. Valnalón Ciudad Tecnológica, Programa de Fomento de la Cultura Emprendedora, Consejería de Industria y Empleo, Gobierno del Principado de Asturias(www.valnaloneduca.com/index.php y www.valnalon.com/)

4.1.1. PRESENTACIÓN GENERAL DE VALNALÓN CIUDAD TECNOLÓGICA

Valnaloneduca es el portal educativo de la Ciudad Tecnológica Valnalón. Está destinado al alumnado, profesorado, padres y madres que vertebran la comunidad educativa.

La Ciudad Industrial del Valle del Nalón, S.A.U. (VALNALÓN) es una sociedad de gestión que nace en 1987 dependiente del Instituto de Fomento Regional (hoy IDEPA) organismo de desarrollo económico de la Consejería de Industria y Empleo del Gobierno del Principado de Asturias con un objetivo concreto: diseñar y llevar a cabo un proyecto de regeneración, promoción y dinamización industrial en la Cuenca del Nalón, aprovechando el suelo y los edificios que ocupaban una antigua fábrica siderúrgica, cerrada en 1984. Esta factoría fue creada por Duro Felguera y trasferida a ENSIDESA en 1967.

Desde entonces, la Ciudad Industrial de Valnalón ha evolucionado al ritmo de los cambios que le toca vivir hasta convertirse en Ciudad Tecnológica Valnalón. Se han alcanzado muchos de los objetivos iniciales, orientados principalmente a provocar un cambio cultural en el seno de la Región, donde existía muy poca tradición emprendedora y es necesario favorecer la aparición de personas con perfil emprendedor como paso previo, incluso, a la creación de empresas.

Como respuesta a esta necesidad. Valnalón diseñó en 1990 un proyecto formativo, denominado CADENA DE FORMACIÓN DE EMPRENDEDORES y buscó la colaboración de la Consejería de Industria y Empleo y de la Delegación Provincial del Ministerio de Educación y Ciencia (hoy, una vez consumadas las transferencias del Gobierno Central al Autonómico, Consejería de Educación y Ciencia). Dicha Cadena tiene su primer eslabón en la Educación Primaria, y el último, en la consolidación de la empresa.

El objetivo del proyecto formativo ha sido motivar, formar, orientar y apoyar a los futuros emprendedores, al profesorado y a los padres y madres de alumnos.

Actualmente, la Ciudad Tecnológica Valnalón reúne en un mismo espacio, un importante grupo de proyectos dependientes de los organismos siguientes:

— Dependiendo de Valnalón:

- Un Centro de Creación de Empresas con capacidad para 40 empresas.
- Una Incubadora de Empresas Tecnológicas «INCUVATIC I» con espacios totalmente equipados y capacidad para 11 empresas.
- Una Promoción Pública de Pequeñas Naves Industriales, con una superficie de 6.000 m² que se entregó a los usuarios en mayo de 2003, en régimen de alquiler con opción a compra.

— Dependiendo de la Consejería de Industria y Empleo

- Telecentro (Espacio dedicado a poner las nuevas tecnologías al alcance de todos los ciudadanos)
- Un Centro SAT (Servicios Avanzados de Telecomunicaciones) para asesorar a las empresas sobre el uso de las Nuevas Tecnologías.

— Dependiendo de la Consejería de Educación y Ciencia

- Un Centro Integrado de Mantenimiento y Servicios a la Producción. (MSP)
- Un Centro Integrado de Comunicación, Imagen y Sonido. (CIS)
- Una Escuela de Hostelería
- Un Centro de Profesorado y Recursos (CPR). .

— Dependiendo del Ayuntamiento de Langreo

- Un Polígono Industrial con 32 empresas ubicadas
- Una Incubadora de Empresas Tecnológicas (INCUVATIC II) con capacidad para 18 empresas, que es gestionada por Valnalón y que se ofrece a los clientes en régimen de alquiler con opción a compra.

4.1.2. DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES EDUCATIVAS EN EL CAMPO DE LOS EMPRENDIMIENTOS ASOCIATIVOS

VALNALONEDUCA ha impulsado ya desde casi dos décadas un programa integral de promoción de la cultura emprendedora en todos los niveles de la educación formal, preferentemente en colegios, institutos y universidades del Principado de Asturias, pero también en otras regiones de España, como en terceros países, preferentemente en vías de desarrollo.

Para los años 2005 – 2006 registra una participación de más 16.000 personas, considerando profesores, estudiantes y sus familias. A continuación se describe sintéticamente los diversos programas de acción en desarrollo:

A. Empezar en mi escuela

Esta iniciativa integra educación y empresa al servicio, entre otros fines, de difundir cultura emprendedora entre los niños, utilizando la creación, en cada clase, de una cooperativa escolar de fabricación de productos como hilo conductor. En definitiva, un reto pedagógico que engarza el mundo de la empresa y el de la educación.

El proyecto educativo de cooperativas escolares se viene desarrollando desde 1988 en las escuelas de los municipios asturianos de Laviana y Sobrescobio. Aunque nació como un proyecto de educación para el consumo, la estrecha colaboración, desde 1996, entre el profesorado de estos centros docentes, pertenecientes al Colegio Rural Agrupado (CRA) y Valnalón hizo que con el tiempo se reorientase el proyecto hacia lo que es hoy: un 80 % educación para empezar y un 20 % educación para el consumo. Más tarde, en 1999, Valnalón, en colaboración con la Agencia de Desarrollo Local de Tineo, traslada la experiencia educativa a los centros docentes de este municipio, donde la bautizan con el nombre «La Empresa en la Escuela». En los cursos sucesivos, se van incorporando escuelas de distintos municipios asturianos.

Programa educativo dirigido a niños/as de 8 a 11 años, y su objetivo general es desarrollar espíritu emprendedor adquiriendo hábitos y conductas, de forma autónoma a través del desarrollo de las capacidades emprendedoras.

B. Jóvenes emprendedores sociales

Como programa educativo plantea que el alumnado constituya una asociación que se acerque a lo largo del curso escolar a una realidad de tipo social existente en países desfavorecidos para conocer mejor la situación de las

personas que viven allí. Durante el curso los alumnos y alumnas gestionan una asociación escolar. Mantienen contactos con otra asociación escolar de otro país. Juntos y asesorados por una ONG sobre un determinado proyecto de necesidad, emprenden acciones —cada cual en su país— para obtener fondos y colaborar con dicho proyecto.

Corresponde a un programa educativo dirigido a jóvenes de 13 a 15 años, cuyos objetivos generales son:

- Familiarizarse con los conceptos de participación social y cooperación al desarrollo.
- Conocer el funcionamiento y gestión de ONGD's y asociaciones sin ánimo de lucro.
- Desarrollar capacidades relacionadas con los emprendedores sociales: creatividad, observación y exploración, análisis y síntesis del entorno., trabajo en equipo y toma de decisiones.
- Utilizar las nuevas tecnologías como parte integrante del proceso de enseñanza-aprendizaje.

C. Empresa Joven Europea – EJE

En este programa durante el curso los alumnos gestionan una cooperativa de comercio internacional en la que intercambian productos con cooperativas de alumnos de otros países a través de videoconferencias; luego, venden en el mercado local los productos importados. Las cooperativas reparten los beneficios obtenidos igual que cualquier empresa.

Corresponde a un programa educativo dirigido a jóvenes de 12 a 16 años, cuyos objetivos generales son:

- Desarrollar la capacidad de formarse una imagen ajustada de sí mismo
- Desarrollar la capacidad creativa, iniciativa y espíritu emprendedor
- Desarrollar la capacidad para tomar decisiones responsables
- Desarrollar una actitud de indagación y curiosidad
- Desarrollar la habilidad de obtener, seleccionar e interpretar información
- Desarrollar la capacidad de comprender los mecanismos y valores básicos de funcionamiento de la empresa
- Desarrollar la toma de conciencia en torno a las desigualdades existentes por razón de sexo en opciones formativas

D. Taller de empresarios

Corresponde a un programa formativo dirigido a jóvenes de 17 a 25 años, y que tiene por objetivos generales sembrar *inquietud empresarial* entre los jóvenes, y apoyar a aquellas personas que por sus cualidades pueden lle-

gar a ser emprendedores. Para ello se les facilita información, asesoramiento y apoyo a lo largo de un período de tiempo, y además otro objetivo del proyecto es descubrir e identificar las capacidades y potencialidades propias y las características del entorno sociolaboral, relacionándolas para establecer objetivos personales y profesionales de futuro y considerando el autoempleo como opción.

E. Creación y gestión de microempresas

Pretende poner a los alumnos de Ciclos Formativos ante el reto de analizar una idea empresarial y estudiar a fondo la viabilidad de un proyecto empresarial relacionado con su especialidad. Si al final, un grupo de alumnos decidiera poner en marcha su empresa, se les ayudará desde la Consejería de Educación y Ciencia y Valnalón.

Es un programa formativo dirigido a jóvenes de Ciclos Formativos de Grado Medio y Superior, y su objetivos generales es reproducir contextos y situaciones que conduzcan a la generación de una microempresa educativa mediante el desarrollo de competencias emprendedoras, entendiendo como tales la adquisición de destrezas, actitudes y la formación en valores.

F. Taller de empresarios en la Universidad

Se busca sembrar inquietud emprendedora entre los universitarios y apoyar a aquellos que por sus cualidades pueden llegar a ser emprendedores. Para ello se les facilita información, asesoramiento y apoyo en temas relacionados con el mercado laboral y el autoempleo. Se realizan charlas, cursos de formación y se convocan concursos de ideas empresariales.

Corresponde a un programa formativo dirigido a jóvenes universitarios, y que tiene por objetivo general descubrir e identificar las capacidades y potencialidades propias y las características del entorno sociolaboral, relacionándolas para establecer objetivos personales y profesionales de futuro y considerando el autoempleo como opción

4.2. *La Oficina Central de Cooperación en la Escuela, OCCE, www.occe.coop/federation/index.htm*

La Oficina Central de Cooperación en la Escuela, es una experiencia distinta a la presentada en primer lugar, tanto por su antigüedad, ya que se crea el año 1928, como por sus objetivos centrales, puesto que a esa fecha sus

impulsores eran miembros del sistema educativo a la vez que militantes del movimiento cooperativo, todos ellos adultos convencidos de la necesidad de enseñar, en las escuelas, los principios y las virtudes de la Cooperación, definida como una alternativa no violenta, simultáneamente al liberalismo y a la economía centralizada.

Fundada sobre la doble influencia de Ferdinand Buisson (Director de Enseñanza Primaria) y de Charles Gide (profesor del Colegio de Francia y economista de la cooperación), la OCCE es en la actualidad, una Federación Nacional de 101 asociaciones departamentales que reúnen a sus miembros, ya sean estas personas mayores o menores de la educación pública, que se agrupan en cooperativas escolares o otros medios cooperativos en más de 55.000 establecimientos educacionales, y asociando de esta forma a más de 4 millones de personas.

Para la enseñanza primaria y secundaria, las cooperativas escolares diseñan las clases que se organizan pedagógicamente según los principios de la cooperación en la escuela, que corresponde a un método activo de educación moral, cívica e intelectual.

Durante el segundo ciclo, las empresas cooperativas son tomadas por agrupaciones voluntarias de estudiantes, lo anterior significa que los estudiantes, reparten la mayor parte del tiempo en el seno de clubs y de talleres generados para ello.

4.2.1. ¿QUÉ ES LA COOPERACIÓN EN LA ESCUELA?

Se basa sobre un cierto número de especificidades directamente vinculados con la doctrina y asociatividad (la ayuda, la tutoría, la cotización voluntaria, el proyecto, el consejo de administración, por ejemplo), y por ello podemos definir la Cooperación en la Escuela como un sistema coherente de valores, actitudes y de prácticas que dan sentido a la escuela y a sus aprendizajes.

Por otra parte, gracias a los proyectos puestos en marcha en su seno, que requieren la participación real de los estudiantes, las cooperativas escolares, desde sus orígenes, contribuyen en gran medida al mejoramiento de sus condiciones de aprendizaje promoviendo los métodos activos de educación.

4.2.2. ¿QUÉ ES APRENDIZAJE COOPERATIVO?

Todavía hoy, las clases cooperativas, el semillero cooperativo, continua siendo verdaderos laboratorios de otra «manera de aprender».

El aprendizaje cooperativo es un aprendizaje construido en conjunto, en interacción, un aprendizaje que se construye a través de una experiencia

activa, que implica la confrontación de puntos de vista, la justificación de comportamiento, la validación de hipótesis. Un aprendizaje que permite la construcción activa de conocimiento, el descubrimiento del otro y el aprendizaje del debate democrático. Si fuera posible sintetizar la Cooperación en la Escuela, esta sería: aprender a vivir en cooperación, que significa aprender a vivir con los demás, por los otros, para los otros y no contra los otros.

4.2.3. ALGUNAS ACCIONES NACIONALES PROMOVIDAS POR LA OFICINA CENTRAL DE LA COOPERACIÓN EN LA ESCUELA, OCCE

Tal como se ha señalado en la presentación general de la OCCE, esta entidad tiene una acción que cubre todo el territorio nacional francés, y en cada escuela se realizan diversas actividades en función de su propia realidad. Sin embargo, la OCCE impulsa una serie de actividades a nivel nacional, como son:

- a. **ÉTAMINE**, Jóvenes Autores y Lectores de la OCCE, tiene por objetivo valorizar, promover y organizar la creación, realización y el intercambio de libros, ampliar la comunicación entre los cursos, y así promover el encuentro entre los escritores, los ilustradores y los editores. La evaluación cooperativa de las producciones se realiza a través de jurados de niños, que a través de esta actividad desarrollan su espíritu crítico y el respeto por el otro.
- b. **Semana de la Cooperación en la Escuela**, a partir del año 2001, cada año la OCCE y la Grupo Nacional de la Cooperación, GNC, organizan la Semana de la Cooperación en la Escuela. La Semana de la Cooperación está abierta a todos los estudiantes de primaria y secundaria, como también a la educación infantil y también al Liceo. La Semana de la Cooperación en la Escuela tiene por objetivo sensibilizar a los jóvenes, al mundo educativo y al gran público sobre la pedagogía cooperativa y sobre la cooperación, a la vez que favorecer el encuentro con las empresas cooperativas. Esta manifestación, sostenida en los últimos años por los Ministerios de la Juventud, de la Educación Nacional y de la Investigación y por la Delegación Interministerial de la Innovación Social y la Economía Social, da lugar a numerosas acciones e iniciativas en los cursos y en los establecimientos escolares, orientados a promover los valores y las estructuras cooperativas.
- c. **Festival de Video Escolar**, respalda, a partir del año 1988, la promoción y la difusión de las producciones de los estudiantes desde el nivel infantil hasta el liceo. Las películas y videos son copiados en DVDs

de recopilación que permiten un funcionamiento deslocalizado de los jurados, que están compuestos por profesionales y por dos jurados estudiantes (autores y críticos). Las películas y videos seleccionados se transforman en un soporte de motivación para la educación en lenguaje y un elemento para la crítica de la imagen en movimiento.

- d. **Concurso Nacional de Escuelas Floridas**, organizada ya por más de 30 años por la OCCE con el apoyo del Ministerio de Educación Nacional, la operación Escuelas Floridas es un proyecto educativo de aprendizaje a través de la jardinería. Actuar y mejorar su entorno directo, respetar el trabajo de cada uno a través de un trabajo común, observar la grandeza de la naturaleza a través de las estaciones y de la vegetación, aprender jardinería, son los elementos claves de la operación «Escuelas Floridas».
- e. **THEA**, es una de las más recientes acciones nacionales impulsadas por la OCCE, bajo la idea que el teatro es un proyecto cooperativo. THEA se dirige a todos los niveles educativos adherentes a la OCCE, que se comprometen a desarrollar un proyecto colectivo de teatro en el corazón de una dinámica nacional. Las prácticas artísticas se deben apoyar sobre la filosofía de la cooperación en la escuela y se inscriben en un proyecto de cada curso. La asociación estudiante-artista es un elemento esencial de esta práctica.
- f. **Línea editorial de la OCCE**. Una de las publicaciones más reconocidas de la OCCE corresponde a su revista bi-mensual. Animación y Educación, que ya lleva más de 200 números editados. Para muchos estudiantes y educadores se ha transformado en una de las revistas pedagógicas más leída y apreciada en el mundo educativo. Esta revista se complementa con una serie de publicaciones como una agenda escolar, material de trabajo para clases, afiches de promoción de los derechos de los niños, entre otros.

4.3. *Cooperación en la Escuela, programa de la Confederación de Cooperativas de Italia, CONFCOOPERATIVE (www.coopscuola.it/)*

En el mes de mayo del año 1995 la Confederación de Cooperativas de Italia, CONFCOOPERATIVE, firmó un convenio de colaboración con el Ministerio de la Instrucción Pública, para promover los valores y las prácticas basadas en la doctrina cooperativa al interior de la escuela.

Con la firma de este convenio de colaboración, ambas entidades dieron un gran paso en la difusión de la educación cooperativa en la escuela.

Las actividades impulsadas en los últimos años en algunas regiones de Italia, han producido resultados relevantes, en términos de publicaciones didáctico-pedagógicas.

Una particular sensibilidad en estas materias ha demostrado los entes regionales de Venecia y de Trento, que ya habían propuestos instrumentos legislativos para favorecer y sostener la actividad de educación cooperativa, reconociendo a su vez la sensibilidad de las autoridades educacionales de estos territorios, lo que se traduce en que la Superintendencia Escolar provincial, crea la «Comisión por la Educación Cooperativa», cuyo rol fue el de proveer la iniciativas a nivel de las escuelas.

La firma de este protocolo ha dado una fuerte legitimidad al proyecto de educación cooperativa, a la luz de una exigencia y de la riqueza de la renovación y de adecuación de la escuela a la realidad de un mundo en continua mutación.

Para la realización de los objetivos previstos en el Protocolo el Ministerio de la Instrucción Pública ha constituido un Comité Técnico-Administrativo, formado por representantes de la administración escolar y del movimiento cooperativo. El Protocolo prevé por otra parte, que el Ministerio de la Instrucción Pública pueda reconocer el valor pedagógico de las actividades realizadas en el marco del acuerdo.

El movimiento cooperativo tiene la ocasión de tener una actuación completa actuación en el campo de sus principios inspiradores, presentando a las nuevas generaciones jóvenes sus valores, posibilidades y modelo de organización creíble, que logra conjugar democracia económica, eficiencia, productividad y solidaridad.

La escuela permite contar con una amplia red de establecimientos a nivel nacional para realizar una confrontación con la realidad económica-social, para conseguir que los estudiantes experimenten vivencias concretas similares a las del mundo del trabajo.

Los puntos fundamentales del Protocolo son los siguientes:

- a. La educación cooperativa entre oficialmente a la escuela italiana;
- b. Se constituye un Comité compuesto por representantes de la Administración Escolar, de la CONFCOOPERATIVE y de los organismos colegiados, como la Federación de Cooperativas de Trento, para concretar la finalidad del Protocolo;
- c. Elaborar un programa trienal, para la realización de actividades en diversas sedes locales;
- d. Para el adecuado desarrollo de las actividades que se plantean en el Protocolo, se desarrollan actividades nacionales y provinciales de perfeccionamiento del personal educacional;
- e. Por parte de CONFCOOPERATIVE, la coordinación operativa de las actividades se llevará a cabo por FEDECULTURA.

4.3.1. ALGUNAS ACTIVIDADES RELEVANTES DE COOPERATIVA EN LA ESCUELA

El juego didáctico «Cooperación en la Escuela», que puede obtenido en CD o bajado por Internet, que corresponde a un juego didáctico interactivo que se puede jugar on-line, y que de forma lúdica permite aprender las prácticas y valores de la cooperación.

Por otra parte, se han elaborado múltiples materiales pedagógicos orientados tanto a la familia, la escuela como al medio en que cada escuela se desenvuelve.

4.4. *Los Proyectos de Cooperativas Escolares y Cooperativas Universitarias, impulsadas desde el Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA, de la Universidad de Chile*

El Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos, PRO-ASOCIA (www.pro-asocia.uchile.cl), surge en la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Chile, en abril del año 1998, originalmente con el nombre de Programa de Investigación y Formación para Organizaciones Cooperativas y Asociativas, PROCOOP.

Con esta iniciativa la Universidad de Chile recupera una larga tradición en el campo de las organizaciones cooperativas y de la economía social, que de forma orgánica se puede rastrear hasta fines de la década de lo 40 del siglo pasado⁵, cuando en el marco de las Escuelas de Extensión se organizan cursos de introducción al cooperativismo. Posteriormente a fines de las década de los 50 se crea el Centro de Extensión Sindical y Cooperativa, que dependerá directamente de la Rectoría de la Universidad.

A mediados de las década de los 60, se crea la Escuela de Técnicos Universitarios en Administración de Cooperativas, dependiente de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, de la cual egresarán en sus 10 años de funcionamiento más de 600 titulados.

Lamentablemente todas estas iniciativas fueron cerradas a mediados de la década de los 70, en el contexto de los inicios del Gobierno Militar en Chile. Situación similar se vive en el Centro de Estudios Cooperativos de la Universidad Católica de Chile y de la Universidad Católica de Valparaíso.

Desde esta perspectiva PRO-ASOCIA viene a llenar un vacío, en su época de fundación, en el ámbito de los estudios sobre asociatividad, eco-

⁵ Cabe consignar en todo caso que en el discurso de instalación de la Universidad de Chile, planteado por su fundador y primer rector don Andrés Bello, ya existe una interesante mención al rol que las organizaciones asociativas jugarán en el siglo de las luces.

nomía social y cooperativismo al interior de la Universidad de Chile y en el contexto de la educación superior en Chile.

En la actualidad PRO-ASOCIA está estructurada en 4 áreas de trabajo:

- Área de Formación y Capacitación
- Área de Investigación y Estudios
- Área de Asociatividad y Desarrollo Local
- Área de Asistencia Técnica y Gestión de Proyectos

Ha sido en el marco de esta última área en la cual desde finales de la década de los 90 se ha venido impulsando una línea de trabajo orientada a acercar el mundo de la economía social y cooperativa a nuevas generaciones en el país, para las cuales estos temas o eran desconocidos o simplemente se asociaban como algo del pasado superado por la historia. Para ello se han impulsado dos proyectos, el primero de ellos orientados a promover el modelo cooperativo en el sistema de educación a nivel primario y secundario, y el segundo a nivel universitario, que se describen a continuación.

4.4.1. EL DESARROLLO DE CAPACIDADES EMPRENDEDORAS ASOCIATIVAS EN JÓVENES

La falta de visibilidad del sector cooperativo en Chile, unido a su disminución cuantitativa en la década de los 70 y 80, tuvo como consecuencia que para las nuevas generaciones de niños y jóvenes, esta opción de desarrollo empresarial que une objetivos económicos y sociales fuera casi completamente desconocida⁶.

Lo anterior tiene un fuerte impacto en la falta de renovación en el sector cooperativo tanto a nivel de su base social, dirigencial como de empleados y ejecutivos.

Este diagnóstico llevó a PRO-ASOCIA desde su creación en el año 1998, a tener como una de sus orientaciones de trabajo prioritaria el desarrollo de actividades dirigidas hacia la juventud, lo que se potenciaba por el hecho de su inserción a nivel universitario, lo que permitía un contacto directo con jóvenes (hacia quienes se han desarrollado múltiples actividades de formación de carácter formal).

Esta orientación general de trabajo se ha concretado al día de hoy en el desarrollo de dos proyectos, que se pasan a describir a continuación:

⁶ De forma anecdótica se puede señalar que a los inicios de estas experiencias la referencia a la idea de cooperativa, solo tenía como imagen en niños y jóvenes de Chile, a la Radio Cooperativa, la radio más escuchada a nivel de frecuencias AM y FM, y que no tiene relación en la actualidad con el modelo cooperativo.

- a. El caso del Proyecto de promoción de las Cooperativas de Servicios Escolares (<http://coopescolares.uchile.cl>)

Durante el año 1999 se pone en marcha de forma piloto un proyecto de creación de cooperativas de servicios escolares en dos comunas de la Región de Santiago, La Florida y Maipú, contando para ellos con el apoyo financiero y técnico de dos de las mayores cooperativas de ahorro y crédito de Chile.

La idea era poner a prueba un nuevo modelo de cooperativismo escolar, similar al que había existido en el país hasta mediado de la década de los 70, y que con el apoyo directo del Ministerio de Educación y del sector cooperativo, impulsó la creación de más de 130 cooperativas escolares en Chile, ninguna de las cuales se mantenía activa inicios de la década de los 90.

Esta iniciativa fue particularmente exitosa en la comuna de La Florida, donde se crearon 8 cooperativas de servicios escolares, lo que dio pie a la firma de un convenio entre la Universidad de Chile y la Cooperativa de Ahorro y Crédito COOPEUCH, de 6 años de duración (2000-2005), para impulsar este proyecto en 5 regiones del país. A la vez, durante su desarrollo ha contado con el apoyo directo e indirecto del Ministerio de Educación.

Como resultados de este proyecto se pueden destacar:

- La creación de más de 60 cooperativas escolares en 5 regiones del país.
- El mantenimiento en funciones de 45 de estas iniciativas, luego de un ciclo de renovación de sus dirigencias (una vez que egresan del establecimiento escolar).
- La participación de más de 3.000 socios en las iniciativas.
- La formación de más de 500 socio-dirigentes en la iniciativas
- La formación de más de 100 profesores asesores del modelo de cooperativismo escolar.
- En la mayor parte de los casos las cooperativas al desarrollado actividades orientadas a administrar los kioscos de los colegios, pero también las hay que han centrado sus actividades en acciones culturales o netamente orientadas a la generación de ingresos para sus socios, actuando como cooperativas de trabajo.
- Entre otros hechos destacables.

El desarrollo de esta experiencia ha generado un aprendizaje colectivo de mucho interés, especialmente en lo que dice relación con las metodologías apropiadas para el trabajo con niños y jóvenes, en su aproximación al mundo de la economía social y cooperativa, entre las cuales se puede destacar:

- Existe un espacio válido y viable de interés de los niños y jóvenes de poder experimentar con formas alternativas de empresas, a las que comúnmente muestran los medios de comunicación.
- Los niños y jóvenes son perfectamente capaces de ser gestores de sus propias iniciativas empresariales, habiendo llegado a constituirse en algunos casos en verdaderos referentes económicos, tanto a nivel de sus establecimientos escolares, como de sus comunas.
- El rol del profesor asesor al interior del establecimiento es fundamental, especialmente a la hora de dar continuidad a la iniciativa, por el continuo egreso de promociones de jóvenes cooperativistas de cada colegio (ver Radrigán et al, 2002).
- La constitución de los Consejos de Administración, el desarrollo de sus liderazgos y las formas de potenciar su trabajo en equipo son fundamentales en el éxito de las cooperativas, en un contexto marcado por la competencia y el individualismo (ver Rodríguez, C., 2004)

b. El caso de las Cooperativas de Servicios Universitarias (<http://www.cooperativasuniversitarias.cl/>)

Vinculado con el proceso general del proyecto de cooperativas de servicios escolares, a contar de fines del año 2000, PRO-ASOCIA, inicia el estudio de factibilidad de adaptar este modelo al contexto de la educación superior, específicamente a nivel universitario.

Para estos efectos se toma contacto con la Sociedad de Cooperación para el Desarrollo Internacional, SOCODEVI, institución quebequense relacionada directamente con el sector cooperativo de esta provincia de Canadá, que desde mediados de los años 80 desarrolla una actividad continua en el campo de la cooperación internacional, y cuyos socios son cooperativas o federaciones de cooperativas de Québec.

Entre sus socios SOCODEVI cuenta con COOPSCO, la Federación de Cooperativas del Medio Escolar, que reúne a más de 60 cooperativas que agrupan a 300.000 socios, especialmente del medio universitario.

Con el apoyo de SOCODEVI y COOPSCO, se realizó formalmente un estudio de factibilidad de la aplicación en Chile de un modelo de cooperativas universitarias, que dando resultados positivos significó a contar del año 2002 dar inicio a una segunda fase de la iniciativa piloto orientada a la creación de tres cooperativas universitarias, siempre contando con el apoyo de SOCODEVI y COOPSCO.

Como resultados de esta primera etapa, y no sin dificultades, entre los años 2002 y 2005, se ponen en funcionamiento 3 cooperativas de servicios universitarios, que han tenido que enfrentar diversos desafíos entre los cuales se cuentan:

- El desconocimiento casi completo de este modelo entre la juventud post-secundaria, tiene mayores complejidades que a nivel escolar, pues se trata de personas con un mayor desarrollo y con una formación superior.
- Una fuerte competencia en el medio en el cual se desenvuelven las iniciativas de cooperativas universitarias.
- Lentitud en la definición del proyecto empresarial mismo de la cooperativa, tanto por la competencia externa, las diferentes opiniones entre los socios gestores como por la falta de antecedentes concretos.

De esta fase de iniciativa piloto básicamente en la ciudad de Santiago, se ha pasado a una 2º fase de expansión de la iniciativa, especialmente gracias al apoyo de la Cooperativa de Ahorro y Crédito ORIENTCOOP de la ciudad de Talca, VII Región del país, que ha permitido expandir el proyecto a las VII Región del Maule y a la VIII Región del Bío-Bío, en donde ya se encuentran en fase de puesta en marcha tres nuevas cooperativas, contando siempre para ello con el respaldo de SOCODEVI y de COOPSCO.

5. Conclusiones finales

Teniendo en cuenta los antecedentes entregados en las secciones precedentes, podemos organizar las conclusiones finales del presente artículo, en tres grandes categorías: conclusiones referidas a las autoridades públicas; conclusiones referidas a las estructuras del movimiento cooperativo y asociativo; y conclusiones relativas al mundo académico:

5.1. Conclusiones referidas al quehacer de las autoridades públicas

- a. Las autoridades públicas a nivel nacional, regional y local cada día ponen mayor atención al desarrollo de actividades pedagógicas que tienen como preocupación el desarrollo de capacidades y habilidades para emprender, aunque por lo habitual no se hace mayor diferenciación para el caso del sector cooperativo y de economía social.
- b. Muchas de las experiencias que se realizan del desarrollo de capacidades emprendedoras asociativas en el medio escolar, provienen de esfuerzos que tienen su origen en los propios actores del sector cooperativo o de otros agentes.
- c. Un rol clave cabe a la formación adecuada y a la motivación de los propios profesores que tienen a su cargo el diseño y ejecución de las actividades pedagógicas al interior de los establecimientos escolares.

- d. Aparece como urgente la necesidad de lograr generar redes de intercambio de buenas prácticas y materiales y procesos educativos entre las distintas experiencias a nivel escolar, pues hasta ahora, como lo destacan Smith, Puga y MacPherson este espacio interactivo no existe (Smith, Puga y MacPherson, 2006:248).

5.2. *Conclusiones referidas a las estructuras de representación del sector cooperativo y de la economía social*

- a. Si bien existen una gran diversidad de experiencias de involucramiento del sector cooperativo con los sistemas educativos, que funda estas prácticas en la tradición doctrinaria del propio sector cooperativo, no pareciera que este tipo de actividades estuviera en las prioridades estratégicas de los entes máximos de representación del sector cooperativo a nivel nacional, ni tampoco de las cooperativas de importancia económica más significativa.
- b. Sin embargo, cuando este tipo de prácticas se ponen en marcha son capaces de liberar una energía y poner en movimiento experiencias que tienen un gran impacto sobre sus unidades educativas y sus entornos inmediatos, que pueden ser la base de un proceso de renovación fluida de los cuadros dirigenciales y profesionales del sector cooperativo.
- c. Se constata por otra parte, que existe una gran sintonía entre los procesos educativos modernos y más eficaces en cuanto aprendizajes de los estudiantes, y las prácticas propias del quehacer cooperativo, que se basan en las consignas del aprender haciendo, el trabajo colaborativo y democrático, y el respeto a las opiniones ajenas.

5.3. *Conclusiones referidas a las actividades académicas*

- a. Es muy interesante el constatar la dificultad de identificar estudios científico-académicos regulares que exploren los procesos específicos de desarrollo de emprendimientos asociativos a nivel juvenil en medios escolares. Lo anterior abre una posibilidad a diversas líneas de investigación tanto teóricas como aplicadas, en temas tales como: procesos educativos cooperativos y emprendimiento; género y emprendimientos asociativos en medios educativos; diferencias y similitudes en el desarrollo de capacidades emprendedoras individualistas y colectivas, etc.
- b. Las actividades formativas en los medios universitarios podrían servir efectivamente como campos de desarrollo de nuevos emprendedores

asociativos y sociales, que pudieran contemplar en sus currículo educativos este tipo de formación específica, como a la vez tener respaldo para el desarrollo de sus proyectos empresariales asociativos.

Bibliografía

- BRIDEAULT, A. (2001). «Dimensions et variables d'analyse de la réussite d'un groupe entrepreneur coopératif». En *VII Seminario de la Red UNIRCOOP*, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- COMECHE MARTÍNEZ, J.M. (2004). «Una visión dinámica del emprendedurismo colectivo». En *1º Congreso Internacional de la Red Motiva*, Universidad de Valencia, Valencia.
- COMISIÓN EUROPEA, DIRECCIÓN GENERAL DE EMPRESA. 2002. *Informe Final del Grupo de Expertos. Proyecto del Procedimiento Best sobre Educación y Formación en el Espíritu Emprendedor*. Comisión Europea, Bruselas.
- CENSCOOP. s/f. *Antología delle esperienze cooperative nella scuola in Europa*. CENSCOOP, Roma.
- DEL CAMPO TOLEDO, p. (2001). *Presencia y práctica de los valores y principios cooperativos en grupos juveniles*. Tesis para obtener el grado académico de Licenciado en Antropología Social, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- GOBIERNO DEL PRINCIPADO DE ASTURIAS, Consejería de Industria y Empleo. 2006. *Programa de Fomento Cultura Emprendedora*. Consejería de Industria y Empleo, Gobierno del Principado de Asturias, Oviedo.
- GUI, Benedetto. *Los papeles beneficiarios y dominantes en las organizaciones: el caso de las no lucrativas*. Cuadernos de Trabajo. n.º 10 Ciriéc-España
- KRÜGNER CONSTANTINO, A. (2005). «Emprendedorismo y economía social». En *X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa*, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.
- LEVESQUE, B. (2002). «Entrepreneurship collectif et économie sociale: entreprendre autrement». En *Forum L'entrepreneurship en économie sociale: oser l'entrepreneurship différemment*, organizado por el Centre Local de Développement des Moulins y Emploi-Quebec, 21 de febrero 2002.
- MONZÓN CAMPOS, José Luis. (1989). *Las cooperativas de trabajo asociado en la literatura económica y en los hechos*. Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Colección Tesis Doctorales, Madrid.
- NOYA, A. y NATIVEL, C. (2003). *El sector no lucrativo en una economía en cambio*. OCDE, París.
- ORELLANA ZAMBRANO, W. (2005). «Teorías de entrepreneurship y entidades de economía social. Aproximación teórico-empírica a la creación y desarrollo de CTAs y SALs». En *X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa*, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.

- PEREZ, E., RADRIGÁN, M. y MARTINI, G. (2003). *Situación Actual del Cooperativismo en Chile. Informe final investigación*, Red Universitaria de las Américas en Estudios Asociativos y Cooperativismo. Existe también una edición digital. www.pro-asocia.uchile.cl
- RADRIGÁN, M. y otros. (1998). *El Sector Cooperativo Chileno. Tradición, Experiencias y Proyecciones*. Ediciones CONFECOOP. Santiago de Chile
- RADRIGÁN, M., RODRÍGUEZ, M y SILVA, M. (2002). *Modelo de cooperativas de servicios escolares. Manual del profesor asesor*. PRO-ASOCIA, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 75 pags.
- RADRIGÁN, M. y BARRÍA, C. (2006). «Situación y Proyecciones de la Economía Social en Chile», En el libro *Panorama de la Economía Social en Iberoamérica, editado por la Fundación Iberoamericana de la Economía Social*, FUNDIBES, Madrid, España
- RODRÍGUEZ, C. (2004). *Trabajo Juvenil y Construcción de Protagonismo Social: el caso de las Cooperativas Escolares*. Tesis para obtener el grado de licenciada en sociología, Universidad de Chile, Santiago de Chile.
- RODRÍGUEZ, M. y NARANJO, C. (2004). *Manual del dirigente cooperativo escolar*. PRO-ASOCIA, Universidad de Chile, Santiago de Chile, 40 págs.
- SMITH, J., PUGA, R., MACPHERSON, I. y VUOTTO, M. (2006). *Los jóvenes reinventan las cooperativas. Perspectivas de los jóvenes del movimiento cooperativo internacional*. Prometeo Libros, Buenos Aires.
- ZEVÍ, A. (2005). «Emprendedores y economía social en un escenario de globalización». En *X Jornadas de investigadores en economía social y cooperativa*, CIRIEC-España y Universidad de Jaén, Jaén, España.

Sitios Web Utilizados

- Cooperación en la Escuela, Confederación de Cooperativas de Italia, CONFCO-OPERATIVE:
www.coopscuola.it/
- Oficina Central de Cooperación en la Escuela, Francia:
www.occe.coop/federation/index.htm
- Proyecto de Cooperativas de Servicios Escolares, Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos de la Universidad de Chile, PRO-ASOCIA:
www.pro-asocia.uchile.cl/proyectos/coopescolares/index.html
- Proyecto de Cooperativas de Servicios Universitarios, Programa Interdisciplinario de Estudios Asociativos de la Universidad de Chile, PRO-ASOCIA:
www.cooperativasuniversitarias.cl/
- Valnalón Ciudad Tecnológica, del Principado de Asturias:
www.valnaloneduca.com/index.php

Artículos

Las Cooperativas y el régimen comunitario de ayudas de Estado¹

Prof. Dr. Isaac MERINO JARA

Catedrático de Derecho Financiero y Tributario. UPV/EHU

Sumario: I. Introducción. II. Concepto de ayuda de estado. III. Las medidas fiscales aplicables a las cooperativas vascas a la luz de selectividad geográfica. IV. Conclusión.

I. Introducción

El artículo 129.2 de la Constitución establece: «Los poderes públicos promoverán eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomentarán, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas. También establecerán los medios que faciliten el acceso de los trabajadores a la propiedad de los medios de producción». No nos interesa, en estos momentos, el régimen jurídico de las cooperativas desde la perspectiva constitucional², ahora lo que nos importa es aproximarnos a dicho régimen desde la perspectiva del derecho comunitario, para ser más precisos, desde la óptica de las ayudas de estado. La relevancia del tema se ha incrementado recientemente a raíz de la Sentencia del Tribunal de Primera Instancia (Sala Segunda) de 12 de diciembre de 2006, asunto T-146/03, Asociación de Empresarios de Estaciones de Servicio de la Comunidad Autónoma de Madrid y Federación Catalana de Estaciones de Servicio contra la Comisión de las Comunidades Europeas, apoyada por España, que anula el artículo 1 de la Decisión 2003/293/CE de la Comisión, de 11 de diciembre de 2002, relativa a las medidas ejecutadas por España a favor del sector agrario tras el alza de los precios de los

¹ Texto que sirvió de base para la conferencia impartida con el mismo título en la *Jornada sobre el Nuevo Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras reformas fiscales. Efectos sobre las entidades de economía social*, celebrada en Vitoria-Gasteiz, el 23 de abril de 2007, patrocinada por el Vicerrectorado del Campus de Álava de la Universidad del País Vasco y el Gezki (Instituto de Derecho Cooperativo y Economía Social).

² Vide M. A. RODRIGO RUIZ, «Mandato constitucional de fomento y fiscalidad de las cooperativas», Monográfico sobre Constitución y economía social de la *Revista de economía pública, social y cooperativa*, núm. 47, 2003, págs. 199 y ss.

carburantes (DO 2003, L 111, p. 24)³, en tanto en cuanto declara que las medidas de apoyo a las cooperativas agrarias que figuran en el Decreto-ley 10/2000, de medidas urgentes de apoyo a los sectores agrario, pesquero y del transporte, no constituyen una ayuda con arreglo al artículo 87 CE, apartado 1⁴.

Según la Carta cooperativa adoptada en 1995 en el Congreso de la Alianza Cooperativa Internacional celebrado en Manchester «la sociedad cooperativa es una asociación autónoma de personas reunidas voluntariamente para satisfacer sus aspiraciones y necesidades económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa cuya propiedad es colectiva y en la que el poder se ejerce democráticamente».

Existen razones para que la Unión Europea reconozca desde una normativa general una fiscalidad especial para las entidades de economía social, y particularmente para las cooperativas. CALVO ORTEGA señala las tres siguientes: «Primera, la Unión Europea está obligada por el Tratado a realizar una política social y a buscar la cohesión económica y social. Segunda, las citadas entidades realizan actividades de interés general que se inscriben en esas finalidades comunitarias. Tercera, los titulares del capital de estas entidades tienen importantes limitaciones en la gestión y disposición de los bienes en relación con el modelo de sociedad mercantil, normalmente, están obligados a la dotación de fondos irrepartibles»⁵.

³ En cambio, en su artículo 2 declaró que las ayudas estatales concedidas por España en favor de los titulares de explotaciones agrarias en forma de bonificación de préstamos y garantías que figuran en una Resolución del Ministerio de Agricultura de 15 de noviembre de 2000 (BOE de 17 de noviembre de 2000), por la que se dispone la publicación de un Acuerdo del Consejo de Ministros de 10 de noviembre de 2000, y la medida de prórroga a los años 2000 y 2001 de los beneficios fiscales aplicables en el impuesto sobre la renta de las personas físicas a la transmisión de determinadas fincas rústicas y explotaciones agrícolas, previstos en la disposición adicional sexta de la Ley 19/1995, de 4 de julio, de modernización de las explotaciones agrarias, que figura en la disposición transitoria séptima de la Ley 14/2000, de medidas fiscales, administrativas y del orden social son incompatibles con el mercado común, al considerarlas ayudas selectivas concedidas por el Estado. En este caso quien recurrió fue España y la STJCE de 11 de noviembre de 2004, As. C-73/03, España/Comisión, desestimó el recurso.

⁴ El Real Decreto-Ley modifica la Ley 27/1999, de 16 de julio, de Cooperativas y la Ley 20/1990, de 19 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Cooperativas. Concretamente, en las operaciones de suministro de gasóleo B a terceros no socios, se suprime el límite máximo del 50 % del volumen de operaciones realizadas por cooperativas agrarias con terceros no socios sin perder la condición de cooperativa fiscalmente protegida establecida en la Ley 20/1990. Además, se modifica la Ley 34/1998, de 7 de octubre, del sector de hidrocarburos suprimiéndose el requisito de tener que constituir una entidad con personalidad jurídica propia a la que sea aplicable el régimen fiscal general para la distribución de gasóleo B a terceros no socios por las cooperativas agrarias.

⁵ «Entidades de economía social: razones de una fiscalidad específica», *Fiscalidad de las entidades de economía social*, Thomson-Civitas, Pamplona, 2005, pág. 60.

La *Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones sobre fomento de las Cooperativas en Europa*⁶ (Bruselas, 23-2-2004 COM (2004), 18 final, tras señalar que «Las cooperativas que ejercen una actividad económica se consideran «empresas» con arreglo a los arts. 81, 82, 86, 87 y 88 del Tratado de Roma. Por tanto, están sujetas a la normativa europea sobre competencia y ayudas estatales, y también a las diversas excepciones, límites y normas de «*minimis*». Aunque nada justifica un tratamiento especial de las cooperativas en lo relativo a las normas generales sobre competencia, deberían tenerse en cuenta determinados aspectos relacionados con su forma jurídica y su estructura caso por caso, como han confirmado en el pasado determinadas decisiones y sentencias», asegura que «determinados estados miembros como Bélgica, Italia y Portugal consideran que las restricciones inherentes a la naturaleza específica del capital de las cooperativas requieren un tratamiento fiscal diferenciado, así como las reglas relativas a reservas. Aunque puede aceptarse cualquier tratamiento fiscal específico, en todos los aspectos relativos a la legislación sobre cooperativas debe respetarse el principio que establece que cualquier protección o beneficio concedido a un tipo específico de entidad debe ser proporcional a las limitaciones jurídicas, al valor social añadido o a las limitaciones inherentes a dicha fórmula y no debe ser fuente de competencia desleal. Además, cualquier otro «beneficio» no debe servir para que cooperativas ficticias aprovechen la fórmula cooperativa para escapar a sus obligaciones sobre publicidad y gobernanza empresarial. La Comisión invita a los Estados miembros a que, cuando estudien un tratamiento fiscal apropiado y proporcional para el capital social y las reservas de cooperativas, velen para que dichas normas no creen situaciones que limiten la competencia». Este razonamiento, según CALVO ORTEGA, es aceptable, aunque parcial, pues, «una fiscalidad específica y favorable para las cooperativas se funda principalmente en que estas sociedades realizan un interés general (...) Es cierto que las «limitaciones jurídicas», como dice la Comunicación, deben ser tenidas en cuenta a la hora de fijar una tributación apropiada: la obligación de constituir fondos de reserva obligatorios, de admitir nuevos socios de acuerdo con el principio de puerta abierta, de atender a la formación de sus miembros, de adoptar sus decisiones democráticamente, etc. Requiera una consideración fiscal adecuada. Pero creo que su consideración aun siendo obligada, ocupa un segundo plano en relación con la realización de un interés general»⁷

⁶ Con carácter general los actos atípicos (comunicaciones, resoluciones, declaraciones, códigos de conducta, etc) carecen de eficacia jurídica vinculante, constituyen una muestra de *Soft-Law* (Cfr. R. ALONSO GARCIA, «El soft law comunitario», *Revista de Administración Pública*, núm. 154, 2001, *passim*).

⁷ «La sociedad cooperativa europea: un paso adelante en la fiscalidad de la economía social», *Fiscalidad de las entidades de economía social*, Thomson-Civitas, Pamplona, 2005, pág. 71.

II. Concepto de ayuda de estado

El artículo 87 CE, apartado 1, establece que: «Salvo que el presente Tratado disponga otra cosa, serán incompatibles con el mercado común, en la medida en que afecten a los intercambios comerciales entre Estados miembros, las ayudas otorgadas por los Estados o mediante fondos estatales, bajo cualquier forma, que falseen o amenacen falsear la competencia, favoreciendo a determinadas empresas o producciones». Por consiguiente, para ser considerada una ayuda estatal en el sentido del apartado 1 del artículo 87 del Tratado, la medida en cuestión, en nuestro caso, de carácter tributario, ha de cumplir cuatro condiciones:

1. *La medida debe suponer una ventaja que reduzca las cargas de sus beneficiarios*

Es jurisprudencia reiterada que «el concepto de ayuda abarca no sólo las prestaciones positivas como subvenciones, préstamos o tomas de participación en el capital de empresas, sino también las intervenciones que, bajo formas diversas, alivian las cargas que normalmente recaen sobre el presupuesto de una empresa y que, por ello, sin ser subvenciones en el sentido estricto del término, son de la misma naturaleza y tienen efectos idénticos (véanse las sentencias de 8 de noviembre de 2001, *Adria-Wien Pipeline y Wietersdorfer & Peggauer Zementwerke*, C-143/99; de 20 de noviembre de 2003, *GEMO*, C-126/01, de 15 de julio de 2004, *España/Comisión*, C-501/00 y de 15 de diciembre de 2005, *Italia/Comisión*, C-66/02).

Y así, a título de ejemplo, una medida mediante la cual las autoridades públicas conceden a determinadas empresas una exención tributaria que, aunque no implique una transferencia de fondos estatales coloque a los beneficiarios en una situación financiera más favorable que a los restantes contribuyentes, constituye una ayuda de Estado en el sentido del artículo 87 CE, apartado 1. Igualmente, una medida que otorgue a determinadas empresas una reducción impositiva o un aplazamiento del pago del impuesto normalmente debido puede constituir una ayuda de Estado (véase la sentencia 15 de diciembre de 2005, *Italia/Comisión*, C-66/02).

La *Comunicación relativa a la aplicación de las normas sobre ayudas estatales a las medidas relacionadas con la fiscalidad directa de las empresas* (DO C 384 de 10 de diciembre de 1998, p. 3) incluye un listado, abierto, de supuestos al asegurar que tal ventaja puede obtenerse al reducir la carga fiscal de la empresa de diferentes maneras y, *en particular*, mediante:

- la reducción de la base imponible (deducción excepcional, amortización extraordinaria o acelerada, inscripción de reservas en el balance, etc.),

- la reducción total o parcial de la cuantía del impuesto (exención, crédito fiscal, etc.),
- el aplazamiento, la anulación o incluso el reescalonamiento excepcional de la deuda fiscal.

2. *La ventaja debe ser concedida por el Estado o mediante fondos estatales*

En relación con esta condición la «Comunicación sobre la fiscalidad directa», asegura que la disminución de los ingresos fiscales equivale al consumo de fondos estatales en forma de gastos fiscales, que este criterio se aplica también a las ayudas concedidas por entidades regionales o locales de los Estados miembros y que el Estado puede intervenir mediante disposiciones fiscales de naturaleza legislativa, reglamentaria o administrativa y también mediante prácticas de la administración fiscal.

3. *La medida debe afectar a la competencia y a los intercambios entre los Estados miembros*

A efectos de la calificación como ayuda de Estado de una medida nacional, no es necesario acreditar la incidencia real de la ayuda sobre los intercambios comerciales entre los Estados miembros y el falseamiento efectivo de la competencia, sino únicamente examinar si tal ayuda puede afectar a dichos intercambios y falsear la competencia (veanse sentencias de 15 de diciembre de 2005, Italia/Comisión, C-66/02 y Unicredito Italiano, C-148/04 y sentencia de 29 de abril de 2004, Italia/Comisión, C-372/97)

En particular, cuando una ayuda otorgada por un Estado miembro sirve para reforzar la posición de una empresa frente a otras empresas que compiten con ésta en los intercambios intracomunitarios, dichos intercambios deben considerarse afectados por la ayuda (véanse las sentencias de 15 de diciembre de 2005, Italia/Comisión, C-66/02, y Unicredito Italiano, C-148/04).

Además, no es necesario que la empresa beneficiaria participe en los intercambios intracomunitarios. En efecto, cuando un Estado miembro concede una ayuda a una empresa, la actividad interior puede mantenerse o aumentar, con la consecuencia de que disminuyen con ello las posibilidades de las empresas establecidas en otros Estados miembros de penetrar en el mercado del Estado miembro en cuestión. Además, el fortalecimiento de una empresa que, hasta entonces, no participaba en los intercambios intracomunitarios puede colocarla en una situación que le permita penetrar en el mercado de otro Estado miembro (véanse las sentencias de 15 de diciembre de 2005, Italia/Comisión, C-66/02, y Unicredito Italiano, C-148/04).

Por otra parte, la jurisprudencia comunitaria, establece que no es necesario acreditar la incidencia real de la ayuda concedida sobre los intercambios comerciales entre Estados miembros y el falseamiento efectivo de la competencia, debiendo examinarse únicamente si dicha ayuda puede afectar a dichos intercambios y falsear la competencia (véanse sentencia de 15 de junio de 2006, *Air Liquide Industries Belgium*, asuntos acumulados C-393/04 y C-41/05 y sentencia de 29 de abril de 2004, *Italia/Comisión*, C-372/97).

Por último, la cuantía relativamente reducida de una ayuda o el tamaño relativamente modesto de la empresa beneficiaria no excluyen *a priori* la posibilidad de que se vean afectados los intercambios entre Estados miembros o de que se falsee la competencia (véase la sentencia de 29 de abril de 2004, *Grecia/Comisión*, C-278/00).

4. *La medida debe ser selectiva en el sentido de que debe favorecer a determinadas empresas o producciones*

Por lo que respecta a la selectividad, según reiterada jurisprudencia comunitaria, el artículo 87 CE, apartado 1, requiere que se examine si, en el marco de un régimen jurídico concreto, una medida estatal puede favorecer a «determinadas empresas o producciones» en relación con otras empresas que se encuentren en una situación fáctica y jurídica comparable habida cuenta del objetivo perseguido por el referido régimen. En caso de respuesta afirmativa, la medida de que se trate cumplirá el requisito de selectividad constitutivo del concepto de ayuda de Estado previsto en dicha disposición (véanse las sentencias de 22 de junio de 2006, *Bélgica/Comisión*, As. Ac. C-182/03 y C-217/03 y de 3 de marzo de 2005, *Heiser*, C-172/03).

III. Las medidas fiscales aplicables a las cooperativas vascas a la luz de la selectividad geográfica

Saber cuando nos encontramos ante medidas selectivas, tanto desde el punto de vista territorial como material, y, por tanto, susceptibles de ser consideradas ayudas estatales y no medidas generales es fundamental. Nos interesa la perspectiva territorial dado que la normativa fiscal vasca sobre las cooperativas difiere en distintos aspectos de la que se aplica en territorio común⁸. Pues bien, la Comisión en la «Comunicación sobre la fiscalidad di-

⁸ Vide M. A. RODRIGO RUIZ, «Régimen tributario de las sociedades cooperativas en la Comunidad Autónoma del País Vasco. Concordancias y diferencias con la regulación estatal», *La economía cooperativa como alternativa empresarial*, coord. por F. HERNANDEZ PERLINES, Ediciones de la Universidad de Castilla-La Mancha, Cuenca, 2001, pág. 187 y ss.

recta», no dedicó mucho espacio a la selectividad territorial. La posición de la Comisión en el asunto C-88/03 discurre en paralelo con la reflejada, con vocación de generalidad, en dicha «Comunicación sobre la fiscalidad directa». En efecto, en el punto 26 de la Decisión 2003/442/CE de la Comisión de 11 de diciembre de 2002, DO 2003, L 150, p. 52, leemos:

(..) el propio texto del Tratado, que clasifica como ayudas estatales susceptibles de ser declaradas compatibles las medidas destinadas «a promover el desarrollo económico de una región» [letras a) y c) del apartado 3 del artículo 87], indica que los beneficios cuyo alcance se limita a una parte del territorio del Estado sometido a la disciplina de las ayudas son susceptibles de constituir beneficios selectivos. Es evidente que si el contexto de referencia para apreciar la selectividad territorial de una medida fuese el territorio en donde esta se aplica, las medidas que beneficiasen al conjunto de las empresas situadas en ese territorio pasarían, por definición, a ser medidas generales. La práctica constante de la Comisión, confirmada por el Tribunal de Justicia, consiste, por el contrario, en clasificar como ayudas a los regímenes fiscales aplicables en determinadas regiones o territorios y que son favorables en comparación con el régimen general de un Estado (...)

El problema de las ayudas estatales de carácter fiscal, desde la perspectiva de la «selectividad geográfica», no es exclusivamente español, dadas las competencias que se reconocen a los diversos titulares del poder tributario en otros Estados miembros. El debate sobre la adecuación al derecho comunitario de sistemas tributarios asimétricos recibe con la Sentencia de 6 de septiembre de 2006, As. C-88/03, Portugal/Comisión, renovados impulsos. En todo caso, mientras no se fijen criterios generales, no creemos que la propuesta del Reino Unido de analizar la medida en función de los casos, sea una perspectiva equivocada pues la solución contraria supondría una simplificación excesiva que entrañaría desconocer las distintas posibilidades que se derivan de las respectivas normas constitucionales de los Estados miembros.

En relación con el criterio de la selectividad de la ayuda, es preciso determinar el marco de referencia que ha de servir de comparación, de manera que si se pretende saber si una medida es o no geográficamente selectiva es imprescindible definir el marco geográfico de comparación. En ese sentido, el TJCE formula una declaración fundamental: el marco de referencia no debe necesariamente coincidir con el territorio del Estado miembro considerado, de tal modo que una medida que conceda una ventaja en sólo una parte del territorio nacional no pasa por este simple hecho a ser selectiva en el sentido del artículo 87 CE, apartado 1. Y ello porque, asegura «no puede excluirse que una entidad infraestatal cuente con un estatuto jurídico y fáctico que la haga lo suficientemente autónoma del Gobierno central de un

Estado miembro como para que sea ella misma, y no el Gobierno central, quien, mediante las medidas que adopte, desempeñe un papel fundamental en la definición del medio político y económico en el que operan las empresas. En tal caso, es el territorio en el que la entidad infraestatal que ha adoptado la medida ejerce su competencia, y no el territorio nacional en su conjunto, el que debe considerarse pertinente para determinar si una medida adoptada por dicha entidad favorece a ciertas empresas, en comparación con otras que se encuentren en una situación fáctica y jurídica comparable, habida cuenta del objetivo perseguido por la medida o el régimen jurídico de que se trate». El siguiente paso consiste en definir las distintas situaciones que pueden darse, concretamente, el Tribunal de Justicia, siguiendo el planteamiento de las conclusiones del Abogado General Geelhoed presentadas el 20 de octubre de 2005, Asunto C-88/03 Portugal/Comisión, distingue tres tipos de situaciones con objeto de pronunciarse acerca de cuando una medida que fije, para una zona geográfica limitada, tipos impositivos reducidos en comparación con los vigentes a nivel nacional es una ayuda de estado. La situación que resulta relevante a los efectos del presente estudio es la situación en la que una autoridad subcentral, en el ejercicio de facultades lo suficientemente autónomas del poder central, un tipo impositivo inferior al estatal, que sólo es aplicable a las empresas localizadas en el territorio de su competencia

Para el TJCE en esta última situación, el marco jurídico pertinente para apreciar la selectividad de una medida fiscal podría limitarse a la zona geográfica de que se trate en el caso de que la entidad infraestatal, siempre que concurren tres condiciones: En primer lugar, que sea obra de una autoridad regional o local que, desde el punto de vista constitucional, cuente con un estatuto político y administrativo distinto del Gobierno central (*autonomía institucional*). Además, debe haber sido adoptada sin que el Gobierno central haya podido intervenir directamente en su contenido (*autonomía procedimental*). Por último, las consecuencias financieras de una reducción del tipo impositivo nacional aplicable a las empresas localizadas en la región no deben verse compensadas por ayudas o subvenciones procedentes de otras regiones o del Gobierno central (*autonomía económica*).

Los TTHH tienen autonomía institucional, tal como se desprende de la Constitución y del Estatuto de Autonomía del País Vasco, tienen autonomía

⁹ La Sentencia es menos exigente que las conclusiones del Abogado General a la hora de definir el criterio de autonomía en materia de procedimiento, ya que para éste «la decisión ha de ser adoptada por la autoridad local siguiendo un procedimiento en el cual el Gobierno central no tiene poder alguno para intervenir directamente en el procedimiento de fijación del tipo impositivo, y sin ninguna obligación por parte de la autoridad local de tener en cuenta el interés nacional al fijar el tipo impositivo». (La frase en cursiva no aparece en la sentencia).

procedimental, puesto que la potestad para mantener, establecer y regular su régimen tributario corresponde a sus respectivas Juntas Generales, y se ejercerá en los términos previstos en el Concierto, y, tienen autonomía económica, puesto que la pérdida de recaudación que para ellos represente una disminución de los tipos de gravamen no se verá compensada por transferencias procedentes del gobierno central.

La controversia, no obstante, dista bastante de estar zanjada, y, así, el Tribunal Superior de Justicia del País Vasco ha elevado al TJCE cuestión prejudicial a fin de que se pronuncie acerca de la posible calificación como ayudas de Estado de la regulación de determinados aspectos del Impuesto sobre sociedades contenidos en las correspondientes Normas Forales reguladoras del mismo. No es habitual que los tribunales de justicia españoles, y particularmente, los competentes en materia contencioso-administrativa, utilicen la posibilidad de hacer lo que se prevé en el artículo 234 del TCE, en ocasiones, más que posibilidad es una obligación, de manera que no plantear cuestión prejudicial cuando no exista certeza acerca de la aplicación del derecho comunitario puede ser inconstitucional¹⁰. Como señala la Nota Informativa del Tribunal de Justicia sobre el planteamiento de cuestiones prejudiciales por los órganos jurisdiccionales nacionales (2005/C 14301, de 11 de junio de 2005): primero, no es necesario que sean las partes de un procedimiento quienes soliciten el planteamiento de una cuestión, el juez nacional puede plantearla de oficio; segundo, cualquier órgano jurisdiccional *está facultado* para plantear al Tribunal de Justicia cuestiones sobre la interpretación de una norma de derecho comunitario, si lo considera necesario para resolver un litigio del que esté conociendo; tercero, no obstante, los órganos jurisdiccionales nacionales cuyas decisiones no sean susceptibles de ulterior recurso judicial de derecho interno *están obligados*, en principio, a someter al Tribunal de Justicia tales cuestiones, salvo cuando ya exista jurisprudencia en la materia (y las eventuales diferencias de contexto no planteen dudas reales sobre la posibilidad de aplicar la jurisprudencia existente) o cuando la manera correcta de interpretar la norma comunitaria sea de todo punto evidente; y, cuarto, si bien es cierto que un órgano jurisdiccional cuyas decisiones puedan ser objeto de recurso puede decidir por sí mismo cuál es la interpretación correcta del derecho comunitario y su aplicación a los hechos que considere probados, en especial cuando estime que la jurisprudencia del Tribunal de Justicia proporciona indicaciones suficientes, no lo es menos, que una remisión prejudicial puede resultar especialmente útil, en la

¹⁰ Cfr. Auto TC 62/2007, de 26 de febrero, que inadmite a trámite el recurso de amparo interpuesto por el Gobierno Vasco contra la Sentencia de la Sección Segunda de la Sala Tercera del Tribunal Supremo de fecha 9 de diciembre de 2004, en materia de Normas forales del Impuesto sobre Sociedades.

fase adecuada del procedimiento, cuando se suscite una nueva cuestión de interpretación que presente un interés general para la aplicación uniforme del derecho comunitario en toda la Unión, o cuando la jurisprudencia existente no parezca aplicable a un supuesto de hecho inédito.

La duda que se le plantea al TSJPV se refiere a la concurrencia o no de la autonomía procedimental, como puede comprobarse en el Auto de 20 de septiembre de 2006, aclarado por otro fechado dos días después.

No alberga dudas el Tribunal acerca de la existencia de autonomía institucional por lo que respecta a los territorios forales vascos pues «el estatuto político de la Comunidad Autónoma y su desarrollo interno en base al tradicional régimen foral, garantizan plenamente la existencia de un régimen político-administrativo plenamente diferenciado del de los poderes públicos centrales, con una base constitucional incontrovertible». No es extraño que el TSJPV llegue a esa conclusión pues aunque la STJCE de 6 de septiembre no se pronuncia, «no parece que se exija ninguna organización de cuño federal para que existe este requisito de autonomía. Bastará que el ente territorial subcentral tenga reconocida capacidad para determinar los fines que, en tanto ente público, puede perseguir. Esto es, se está exigiendo una autonomía política a través de la posibilidad de definición de un ámbito de intereses públicos propios y de la selección de necesidades públicas. Y esa autonomía deberá ser ejercitable a través de actos que pertenecen al área de la función de predisposición normativa o de la función ejecutiva, lo que llevará a los entes territoriales a definir (..) un ordenamiento propio. Tal posibilidad de disponer de un ordenamiento jurídico propio no ha de suponer necesariamente (...) capacidad para definir un sistema tributario. Circunstancia que no cumplen en España todas las Comunidades Autónomas, sino sólo las de régimen foral (..) Pero a nuestro modo de ver, no es exigible una capacidad para tener un sistema fiscal propio para disponer de la autonomía que enerve la posible adopción de medidas fiscales selectivas. Bastará que las entidades infraestatales tengan capacidad para definir una normativa tributaria propia. Por eso parece que, en principio, no sólo los territorios forales dispondrán de una autonomía que excluiría la adopción de medidas fiscales selectivas»¹¹.

En cambio, en lo relativo a la autonomía de procedimiento si tiene dudas el TSJPV acerca de su alcance. En ese sentido, señala que «el procedimiento formal de elaboración de la normativa tributaria del País Vasco, —dejando al margen los procedimientos de armonización en el seno de la propia CAPV—, no está sometido a la intervención directa del Gobierno central, que con lo que cuenta, según hemos visto, es con unos mecanismos,

¹¹ C. GARCIA NOVOA, «La sentencia del caso Azores y su influencia en el poder normativo de las Comunidades Autónomas», *Dereito*, núm. 15, 2006, págs. 232-233.

no coercitivos, sino de conciliación, recíprocos y paritarios, en orden a, una vez conocidos los proyectos, examinar la adecuación al Concierto entre las partes, en pos de que las normativas a promulgar por ambas se acomoden a lo pactado y elevado a nivel de ley entre las Administraciones concertantes. Desde un punto de vista distinto, es decir, desde la perspectiva de los objetivos a atender por la normativa tributaria autónoma y a su eventual obligación de «tener en cuenta el interés nacional al fijar el tipo impositivo», lo que el Concierto refleja son límites negativos recogidos en su artículo 3º y referidos a la presión fiscal efectiva global, a las libertades de circulación y establecimiento, o a no producir efectos discriminatorios. La Comunidad Autónoma vasca, a través de los órganos competentes de los Territorios Históricos del País Vasco, puede libremente producir normativas diferenciadas de las del Estado en materia tributaria, fijando tipos impositivos distintos en función de apreciaciones económicas y de oportunidad política que en principio están solo referidas a su propio ámbito, si bien el Estatuto de Autonomía, —artículo 41.2—, y el propio Concierto que de él dimana, —artículos 2 y 3—, establecen unos límites genéricos en orden a la armonización fiscal con el Estado, que pueden dar lugar a un control jurisdiccional a posteriori de las concretas disposiciones fiscales puestas en vigor a efectos de verificar la observancia de las pautas o directrices legales». En resumen, al TSJPV se le plantea la duda acerca de cual es la trascendencia de esos límites estatutarios y legales¹² en orden a valorar si el País Vasco cuenta con el nivel de autonomía requerido por la STJCE de 6 de septiembre de 2006. Pues bien, según GARCIA NOVOA, a falta, hoy por hoy, de una mayor aclaración, «la intervención del Estado debe ser una intervención directamente orientada a dirigir o condicionar la decisión de adoptar el beneficio, de manera que la entidad territorial subcentral no estaría realmente ejerciendo su autonomía financiera. En este caso, (..) la medida no habría sido adoptada por la entidad infraestatal en el ejercicio de facultades lo suficientemente autónomas del poder central. De este modo, ni los controles genéricos de legalidad que pudiera desarrollar el Estado, ni las intervenciones de este en el ejercicio de sus competencias de coordinación y solidaridad, ni mucho menos aspectos más genéricos como las circunstancias de que las normas institucionales básicas de los entes territoriales sean normas del Estado, determinan una intervención del Estado en la adopción de la medida fiscal por el ente subcentral que impida hablar de autonomía a estos efectos», y por eso motivo, concluye que «en el caso de los territorios históricos vascos, no deben constituir una excepción a su condición de territorios autónomos a efectos de esta sentencia,

¹² Vide F. DE LA HUCHA CELADOR, *El régimen jurídico del Concierto Económico*, Ad Concor-diam, Bilbao, 2006, pag. 105 y ss.

la necesidad de que las normas forales vascas deban «respetar la estructura general impositiva del Estado» o una «presión fiscal equivalente» o el carácter reglamentario de las disposiciones forales aprobadas por las Diputaciones forales, que permiten su control por los órganos jurisdiccionales ordinarios del Estado»¹³.

En lo que respecta, por último, a la autonomía económica, el TSJPV asegura que «el País Vasco opera como fiscalmente responsable de sus políticas en materia tributaria, asumiendo las repercusiones que de una menor recaudación puedan derivarse en la limitación del gasto público en servicios para la comunidad e infraestructuras de su competencia, sin que existan previsiones normativas específicas en el sistema acerca de que el déficit fiscal hipotético que pudiera seguirse de una menor recaudación fuese soportado o subvencionado por los poderes públicos centrales o por otras regiones». En efecto, el sistema fiscal que se deriva del Concierto Económico «es realmente singular en la medida en que tiene sensibles diferencias respecto a los sistemas tradicionales de descentralización:

- Se descentraliza la práctica totalidad del sistema tributario de un Estado, cumpliendo por exceso el principio de equilibrio vertical.
- Se asigna la capacidad normativa de una buena parte del sistema tributario (y en cualquier caso de impuestos troncales de carácter general, como el IRPF o el Impuesto sobre Sociedades) al gobierno subcentral.
- El Gobierno subcentral no recibe transferencias o subvenciones desde el Estado, sino, al contrario, financia las cargas generales de éste, a través de una contribución.
- La contribución a las cargas generales se realiza con criterio de riesgo unilateral, atendiendo al volumen de dichas cargas en dicho momento»¹⁴.

GARCIA NOVOA asegura que una interpretación razonable de la STJCE de 6 de septiembre de 2006 «debería llevarnos a pensar que sólo son «compensaciones» que erosionen la autonomía y determinen la existencia de una medida fiscal selectiva las directamente ligadas a la reducción de tipos o a la ventaja fiscal adoptada por la región. Esto es, aquellas respecto de las

¹³ C. GARCIA NOVOA, «La sentencia del caso Azores y su influencia en el poder normativo de las Comunidades Autónomas», *ob. cit.* pág. 234.

¹⁴ *Los Principios y Normas de Armonización Fiscal en el Concierto Económico*, Fundación BBV, Bilbao, 1997, págs. 34-35. Vide sobre el principio de riesgo unilateral, característica de los sistemas forales del País Vasco y Navarra, M. ARANBURU URTASUN, *Provincias exentas. Convenio-Concierto: Identidad colectiva en la Vasconia peninsular (1969-2005)*, Fundación para el Estudio del Derecho Histórico y Autonómico de Vasconia, Donostia-San Sebastián, 2005.

cuales quepa deducir que se han incluido con la prioritaria finalidad de ser una compensación correlativa para un beneficio fiscal adoptado y que no se habrían previsto si el ente subcentral no hubiera establecido el beneficio fiscal. No se incluirán, por tanto, las compensaciones de carácter general inspiradas en motivaciones de solidaridad, como las que reciben los *länder* a través del ajuste financiero secundario (*Finanzausgleich*)¹⁵.

Como ya habíamos anticipado al TSJPV duda acerca del alcance del sistema tributario de los Territorios Históricos desde la perspectiva de la autonomía procedimental, en los términos en que esta ha sido definida por la STJCE de 6 de septiembre de 2006, de ahí que después de todo, casi al final de su razonamiento, reconozca que está seguro hasta que punto cumple con todas las condiciones apuntadas en dicha sentencia, en línea con la anterior, pues «aún siendo el nivel competencial del País Vasco muy importante en términos comparativos con otras manifestaciones de autonomía regional en el contexto europeo, queda igualmente limitada por la concurrencia de competencias exclusivas del Estado en materias de incidencia económica sobre el País Vasco tales como «sistema monetario», «bases y coordinación de la planificación general de la actividad económica», «régimen económico de la Seguridad Social», «obras públicas de interés general», entre otras a que se refiere el artículo 149 de la Constitución, y por ello, la existencia de un marco económico distinto dentro del País Vasco ha de relativizarse y ponerse en función de unas exigencias de esencial unidad de mercado o unidad de orden económico, que son límite consustancial al sistema autonómico español, según la jurisprudencia de su propio Tribunal Constitucional —SSTC 96/1984, de 19 de Octubre, y 96/2002, de 25 de Abril, entre otras—. Este razonamiento, llevado a sus últimas consecuencias, puede abocar a una solución desfavorable a las pretensiones de los territorios forales en la materia que nos está ocupando.

En fin, las dudas que alberga el TSJPV le llevaron a plantear las correspondientes cuestiones prejudiciales. Se publican en el DOUE de 30 de diciembre de 2006 (Asuntos C-428/06 a 434/06), habiendo sido planteadas por el Tribunal Superior de Justicia del País Vasco de 18 de octubre de 2006 y, son del siguiente tenor: ¿el artículo 87.1 del Tratado debe ser interpretado en el sentido de que las medidas tributarias adoptas por las Juntas Generales del Territorio Histórico (de Vizcaya, Guipúzcoa y Álava, según proceda), dando nueva redacción a los artículos 29.1 a), 37 y 39 de la normativa del impuesto sobre sociedades, por establecer un tipo impositivo inferior al general de la Ley del Estado español y unas deducciones de la cuota que no

¹⁵ C. GARCIA NOVOA, «La sentencia del caso Azores y su influencia en el poder normativo de las Comunidades Autónomas», *ob. cit.* pág. 237

existen en el ordenamiento jurídico estatal, han de considerarse selectivas con encaja en la noción de ayuda de dicho precepto y han de comunicarse por ello a la Comisión en los términos del artículo 88.3 del Tratado?

La respuesta que dé el TJCE será muy importante, no solo para resolver la cuestión concreta (tipo de gravamen y deducciones en el IS), sino para seguir definiendo, con carácter general, cuales son límites del poder tributario foral, desde la perspectiva del derecho comunitario. En ese sentido, debe recordarse que, entre otras materias diferentes, mientras en territorio común se distingue entre resultados cooperativos y resultados extracooperativos¹⁶ para aplicar, a los primeros un tipo de gravamen reducido y a los segundos el tipo general del Impuesto sobre Sociedades, en la normativa foral (NF (Gipuzkoa) 2/1997, de 22 de mayo; NF (Álava) 16/1997, de 9 de junio; NF Bizkaia) 9/1997, de 14 de octubre) esa diferenciación no existe, aplicándose el tipo reducido en todo caso. En territorio común, según la Ley 20/1990, de 20 de diciembre, las cooperativas, para la determinación de la base imponible del impuesto de sociedades se considerarán separadamente los dos grupos de operaciones que realizan: las operaciones con socios, y las operaciones con no socios o terceros (art. 16). En consonancia con ello, se diferencia el tipo de gravamen, de forma que se aplicará un tipo reducido a la base imponible correspondiente a los resultados cooperativos, y el tipo general del impuesto, a la base imponible correspondiente a los resultados extracooperativos (art. 33.2). Y, por ello, la cuota tributaria será la suma algebraica de las cantidades resultantes de aplicar a las bases imponibles, positivas o negativas, los tipos de gravamen correspondientes, teniendo la consideración de cuota íntegra cuando resulte positiva (art. 23). En cambio, como señala SANZ GADEA «las normas forales vascas sobre régimen fiscal de las cooperativas han hecho tabla rasa de la distinción entre resultados cooperativos y extracooperativos, y aplican un tipo de gravamen reducido respecto del total resultado contable. ¿Se apartan de la esencia del cooperativismo? El legislador foral no se inquieta por ello, limitándose a constatar que, de esta manera, la fiscalidad foral de las cooperativas se adapta a la innovadora normativa de la Ley 4/1993, de Cooperativas del País Vasco, que no obliga a la contabilización separada», añadiendo acto seguido que «no se debería olvidar, en este punto, que la concesión de un régimen fiscal beneficioso para una determinada clase de sociedades ha de estar basada en una causa de justificación sólida, pues, de lo contrario, se

¹⁶ M. A. RODRIGO RUIZ, «Análisis crítico del Proyecto de Ley de Régimen Fiscal de las Cooperativas. Especial referencia a la tributación en el Impuesto sobre Sociedades», *El Régimen fiscal de las Cooperativas*, VII Jornadas Cooperativas de Euskadi, Vitoria: Servicio Central de Publicaciones del Gobierno Vasco, 1989, págs. 56-57 se muestra crítico con la fragmentación de la base imponible prevista en la normativa estatal.

podría incidir en una confrontación con el Derecho Comunitario en materia de ayudas al Estado. Pues bien, un régimen fiscal de favor proyectado sobre el resultado cooperativo tiene una base de sustentación más amplia que otro que, como el foral vasco, prescinde del referido resultado cooperativo ... Probablemente sea cierto que (...) la contabilización separada de las operaciones según sean o no realizadas con los socios, y la determinación de dos resultados crea costes y dificultades, pero también lo es que sobre tal separación o fragmentación es más confortable construir un régimen fiscal protector de las cooperativas al resguardo del régimen comunitario de las ayudas del Estado»¹⁷.

IV. Conclusión

Gran parte de los beneficios fiscales de las sociedades cooperativas han de analizarse en conjunción con las normas de ajuste técnico y las obligaciones que estas últimas producen en la cooperativa, y así, el beneficio previsto en el artículo 34 de la Ley 20/1990, de 20 de diciembre referido a las cooperativas especialmente protegidas consistente en el disfrute de una bonificación del 50 % de la cuota íntegra no puede considerarse de forma desconectada con el coste fiscal de los retornos en la renta del socio cooperativista en el IRPF. Las cooperativas, además, están sujetas a unas obligaciones específicas, a las que no están sujetas las empresas sujetas al régimen fiscal general, consistentes en determinadas obligaciones financieras, previstas en la Ley 27/1999, que inmovilizan recursos, tal es el caso de la constitución de fondos sociales obligatorios (el fondo de reserva obligatorio, el fondo de educación y promoción) que son irrepartibles entre los socios, incluso en el caso de liquidación de la cooperativa. Por tanto, el excedente máximo distribuable en las cooperativas es inferior al que se genera en otro tipo de sociedades de capitales¹⁸. Las mismas razones, *mutatis mutandis*, son válidas también para las cooperativas vascas, dada la gran similitud, en esos aspectos, entre la normativa aplicable en territorio común y la aplicable en el País Vasco (Ley 4/1993, de 24 de junio de Cooperativas y NF (Gipuzkoa) 2/1997, de 22 de mayo, NF (Álava) 16/1997, de 9 de junio y NF (Bizkaia) 9/1997, de 14 de octubre.

¹⁷ E. SANZ GADEA, «Prólogo» a la obra de M. MONTERO SIMÓ, *Análisis jurídico tributario de la sociedad cooperativa*, Desclee De Brouwer, 2005, Bilbao, pags. 27-28.

¹⁸ p. ALGUACIL MARI, «Entidades de economía social y ayudas de estado», *Fiscalidad de las entidades de economía social: cooperativas, mutuas, sociedades laborales, fundaciones, asociaciones de utilidad pública, centros especiales de empleo, empresas de inserción social*, 2005, Thomson-Civitas, pags. 633 y ss.

A la Comisión le convencieron las alegaciones formuladas por España y por la Confederación de Cooperativas agrarias, de ahí que en los considerandos de su decisión dijera:

145) Las cooperativas disfrutan, con anterioridad al Real Decreto-Ley [...], de beneficios fiscales en el impuesto de transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, en el impuesto de actividades económicas, en el impuesto de bienes inmuebles y en el impuesto de sociedades. En este último impuesto, las operaciones con socios tributan a un tipo reducido y, además, las cooperativas especialmente protegidas, como es en principio el caso de las cooperativas agrarias, se benefician de una bonificación del 50 % de la cuota íntegra en el impuesto de sociedades.

146) Pero los beneficios fiscales de los que disfrutaban las sociedades cooperativas han de considerarse en conjunción con las obligaciones que las normas de ajuste técnico producen en las cooperativas. Como señala la Confederación de Cooperativas Agrarias de España en sus observaciones, este beneficio fiscal no puede considerarse de forma desconectada con el coste fiscal de los retornos en la renta del socio cooperativista en el [impuesto sobre la renta de las personas físicas] que tiene unas características completamente distintas al dividendo en una empresa capitalista. La atenuación en la doble imposición efectuada en la relación sociedad capitalista-socio (dividendo empresarial) no tiene contrapartida en la relación sociedad cooperativa-socio cooperativista (retorno cooperativo), por lo cual el retorno tiene una mayor carga fiscal que el dividendo. El beneficio que pudiera obtener la cooperativa por la deducción en la cuota del impuesto de sociedades queda corregido por la doble imposición con respecto al [impuesto sobre la renta de las personas físicas] que se aplica al socio de la cooperativa y su incremento de tributación por esta vía.

147) La fiscalidad de las cooperativas agrarias debe analizarse en su conjunto y responde a elementos diferenciadores en cuanto a su estructura, conteniendo elementos beneficiosos a la par que obligaciones específicas (dotaciones a fondos obligatorios, tratamiento del capital, doble imposición).

148) Por consiguiente, a la vista de las informaciones que han sido facilitadas por España y por la Confederación de Cooperativas Agrarias de España, la Comisión considera que las modificaciones introducidas por el Real Decreto-Ley [...] en la legislación de las cooperativas agrarias, no ofrece a éstas una ventaja que aligere las cargas que gravan su presupuesto y no constituyen una medida fiscal selectiva que afecte a los recursos del Estado. Por lo tanto esta medida no es una ayuda de Estado a efectos del párrafo primero del artículo 87 [CE].

[...]

167) A la vista de las informaciones que han sido facilitadas por España en sus comentarios, [...] las medidas de apoyo a las cooperativas agrarias

[...] han de considerarse medidas fiscales justificadas por la naturaleza o la economía del sistema fiscal y, por consiguiente, no cumplen los criterios para entrar dentro del ámbito de aplicación del apartado 1 del artículo 87 [CE].

Los denunciantes, Asociación de Empresarios de Estaciones de Servicio de la Comunidad Autónoma de Madrid y Federación Catalana de Estaciones de Servicio, disconformes con la Decisión de la Comisión recurrieron ante al Tribunal de Primera Instancia, y acabó anulando el artículo 1 de la Decisión 2003/293/CE de la Comisión, de 11 de diciembre de 2002, por considerar que adolece de un vicio de motivación, lo cual le impide ejercer su control sobre el fundamento de la apreciación de la Comisión. En lo que ahora importa, las aludidas alegaciones se centraban en los beneficios fiscales previstos para las cooperativas agrarias, en tanto en cuanto entidades especialmente protegidas, en el Impuesto sobre Sociedades, y además, no en todos sus aspectos (por ejemplo, no se refieren a la libertad de amortización) pero dejaban de lado otra serie de beneficios fiscales previstos en relación con los impuestos sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados, de actividades económicas y sobre bienes inmuebles, que también —aunque no de forma idéntica— contemplan las tres NNFF recién citadas¹⁹.

La decisión del Tribunal de Primera Instancia nos ha privado, pues, de conocer un pronunciamiento sobre el fondo, en una cuestión, la de las ayudas de estado, y particularmente, en la adecuación del régimen fiscal de las cooperativas a las mismas sobre las que no existen muchos pronunciamientos²⁰, y en la que en cualquier momento puede saltar la sorpresa, dado que la Comisión goza en esa materia de una amplia facultad discrecional, siendo, por tanto, la incertidumbre grande. Con el añadido de que, en demasiadas ocasiones, la Decisión se adopta mucho tiempo después y los procedimientos, muchas veces también, tardan en resolverse. En efecto, los tres TTHH interpusieron sendos recursos de anulación ante el Tribunal de Primera Instancia de la UE el 26 de marzo de 2002 que todavía están pendientes de resolución (DOCE de 15 de junio de 2002) contra las decisiones de la Comisión de 20 de diciembre de 2001 relativas al régimen de ayudas ejecutado por España en 1993, a favor de algunas empresas de reciente creación en Álava, Vizcaya y Guipúzcoa, documentos C (2001) 4448 fin, C (2001) 4478 fin y C (2001) 4475 fin, en la que se declara ayuda estatal incompati-

¹⁹ A su vez, con algunas diferencias entre sí, Vide I. ALONSO ARCE, J.L. BOUSO HUERTA y A. ZIORRAGA EIBAR, «Apuntes sobre el Régimen Fiscal de las Sociedades Cooperativas», *Forum Fiscal de Bizkaia*, núm. 11, diciembre, 1998, *passim*

²⁰ p. ALGUACIL MARI, «Tratamiento fiscal de las cooperativas a la luz del régimen europeo de ayudas de Estado», *Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa*, CIRIEC, núm. 14, octubre, 2003, pág. 131 y ss

ble con el mercado común la exención del Impuesto de Sociedades aplicable a la empresas que se creen entre la entrada en vigor de dicha Norma Foral y el 31 de diciembre de 1994, durante diez años, siempre que cumpliesen una serie de requisitos sobre capital mínimo para su constitución, inversión y empleados (las denominadas ‘vacaciones fiscales vascas’). Uno de los motivos expuestos por las demandantes para oponerse a la Decisión es que la orden de recuperación de las ayudas contenida en ella, vulnera lo dispuesto en la última frase del apartado 1 del artículo 14 del Reglamento CE n.º 659/1999, dadas las circunstancias excepcionales que concurren en el caso (la duración de la fase preliminar de examen, que ha sido de más de 79 meses), añadiendo acto seguido que el hecho de que la Comisión examinara el régimen fiscal controvertido en el año 1994 y no mostrara una actitud desfavorable en relación al mismo, generó una confianza fundada en que se le considerara conforme a la legalidad comunitaria, por lo que lo dispuesto en el artículo 3 de las Decisiones impugnadas vulnera los principios de seguridad jurídica y de protección de la confianza legítima²¹.

Pues bien, pese al tiempo transcurrido todavía sigue sin dictarse sentencia y mientras tanto, el pasado el 4 de abril de 2006 la Comisión interpuso un recurso contra España, Asunto C-177/06, ante el Tribunal de Justicia en el que la demandante pretende que se declare que, al no haber adoptado en el plazo previsto todas las medidas necesarias para cumplir con lo dispuesto en las decisiones de la Comisión de 20 de diciembre de 2001, España ha incumplido las obligaciones que le incumben en virtud de dichas decisiones y del Tratado CE. España solicitó al Tribunal de Justicia que suspendiera este procedimiento hasta conocer la sentencia del Tribunal de Primera Instancia sobre los recursos presentados por los tres TTHH pero su petición fue desestimada.

²¹ Vide José Luis BURLADA ECHEBESTE e Inés María BURLADA ECHEBESTE, «La recuperación de ayudas de estado ilegales», de inmediatea publicación en *Nueva Fiscalidad*, passim.

La *Joint Venture* como instrumento de cooperación en el Comercio Internacional

Profesora Dra. Annie PUYO ARLUCIAGA

Introducción

La exportación de bienes y servicios y las inversiones en el extranjero son dos instrumentos complementarios de las estrategias de internacionalización de las empresas. Sin embargo, en el marco del comercio internacional existen otros elementos que pocas veces se encuentran reunidos en una sola empresa y en un mismo lugar. Se trata de tecnologías innovadoras, tanto a nivel de producción como de comercialización, del capital necesario para financiar su desarrollo y de la infraestructura comercial e industrial. Para ello es necesaria la cooperación o colaboración entre varias empresas que en muchos casos se encuentran en países distintos. La técnica jurídica utilizada es la conclusión de contratos de colaboración o cooperación a los que se aplica la ley elegida por las partes en virtud del principio de autonomía de la voluntad¹, pero también se utiliza la sociedad mercantil que se rige por las Ley nacional aplicable en cada caso. Estas diversas fórmulas se suelen denominar «joint venture» o empresa conjunta² cuya utilización y desarrollo han sido muy importantes a lo largo del siglo xx.

¹ El Convenio de Roma de 1980 sobre Ley aplicable a las obligaciones contractuales incorpora el principio de autonomía de la voluntad como principio de contratación internacional también reconocido en el art.10 5 del C.C. así como en los Principios sobre los Contratos Comerciales Internacionales publicados en 1994 por UNIDROIT (El convenio de Roma está desde 2002 en fase de transformación en instrumento comunitario con la publicación del Libro Verde)

² En Francia un Decreto de 11 de octubre de 1990 ha impuesto como traducción una de las tres expresiones siguientes «empresa común, operación conjunta o co-empresa». Sin embargo nos parece más acertado no traducir la expresión ya que como indica GOMEZ SEGADE, («Algunos problemas actuales del Derecho Mercantil» en *Estudios de Derecho Mercantil en Homenaje a Rodrigo Uría* (Madrid 1978, p. 207 y ss.)) la creación de nuevas formulas contractuales de origen anglosajón, conlleva la dificultad de encuadrarlas en las categorías tradicionales, por lo que es preferible mantener la denominación original antes que de recurrir a una traducción inadecuada e inexpressiva. En el mismo sentido se expresan LANGEFELD-WIRTH K. *Les Joint Ventures Internationales*, Paris 1992, Baptista et DURAND-BARTHEZ *Les associations d'entreprises (joint ventures) dans le commerce international*, Paris 1991, MIQUEL RODRÍGUEZ J. *La sociedad conjunta* (joint venture corporation) Barcelona 1997, PROPERSI A. *Le joint ventures*, Roma 1988, BONVICINI A. *Le «Joint Ventures» técnica giuridica e prassi societaria*, Milano 1977, MEURET F. *Naissance et vie d'une joint venture*, Paris 2005 que siguen manteniendo la expresión inglesa sin utilizar traducción alguna que consideran podría llevar a confusión.

Su base consuetudinaria y profesional permiten encuadrar la «joint venture» en la llamada «nueva lex mercatoria»³. Esta figura, utilizada en todos los sistemas jurídicos, sirve para introducirse en los mercados internacionales utilizando la cooperación entre empresas.

Su origen y desarrollo es obra del Derecho norteamericano cuya jurisprudencia ha ido recogiendo sus rasgos esenciales. Las empresas se han valido de ella para cooperar con entidades y empresas de otros países tanto industrializados como en vías de desarrollo. Se puede decir, por lo tanto, que ha sido una de las fórmulas utilizadas para impulsar y fortalecer el comercio internacional. El *modus operandi* más habitual es utilizar en un primer momento la forma contractual de la joint venture, para, si las relaciones se mantienen, constituir una verdadera sociedad, en general, de duración determinada y con unos estatutos muy especiales.

La finalidad de este trabajo es saber si esta figura imprecisa jurídicamente y, sin embargo, utilizada por todos los sistemas jurídicos, permite el fortalecimiento de las empresas de economía social como son las cooperativas, ayudando a su integración a nivel internacional.

En consecuencia, en primer lugar estudiaremos las características de la figura para la doctrina y jurisprudencia norteamericana, para terminar resaltando que la cooperación y la colaboración *inter partes* son dos de los elementos esenciales de una relación que se acomoda muy bien de la imprecisión jurídica en la que se encuentra.

1. Origen y desarrollo de la Joint venture en el Derecho Norteamericano

1.1. *La joint venture en la doctrina y jurisprudencia norteamericana*

El antecedente histórico de la «joint venture» en su aceptación económica, es decir, la asociación de dos o más personas para compartir el riesgo de un negocio se remonta a los orígenes del comercio. Aunque, no existe unanimidad a la hora de fijar su antecedente jurídico⁴, se ha afirmado mayo-

³ GONDRA J.M. «La moderna lex mercatoria y la unificación del Derecho del Comercio Internacional» RDM, 1973, p. 31

Menéndez A. «El Derecho Mercantil en el siglo XXI», *La Ley* 1990, p. 1197

ILLESCAS, R. «El Derecho Uniforme del Comercio Internacional y su sistematica» RDM, 1993, p. 57

GALGANO, F. «Lex Mercatoria, shopping del Derecho y regulaciones contractuales en la época de los mercados globales» RDM, 2003, p. 7

⁴ Para BAPTISTA y DURAND-BARTHEZ *Les associations d'entreprises (joint ventures)*... .cit. p. 6 y ss opinan que se trata de una institución desconocida del derecho inglés y que no tiene nada que ver con la partnership cuyo su origen es una simple relación sin que llegue a formarse un

ritariamente que el origen de la institución tal y como la conocemos hoy día es norteamericana⁵ y la definición de sus rasgos característicos es obra de la jurisprudencia y de la doctrina de ese país a lo largo de los siglos XIX y XX.

En el Derecho histórico inglés, que influenció el Derecho Norteamericano, ya que este adoptó como sistema jurídico el de «Common Law», no se conoce la joint venture⁶ como relación jurídica específica o forma societaria especial; las únicas formas societarias existentes son la partnership y la joint stock company, antecedente inmediato de la sociedad por acciones. La partnership, que tiene bastantes similitudes con nuestra sociedad colectiva o con la sociedad de hecho francesa, está regulada por el Partnership Act de 1890. Se trata de «una relación existente entre varias personas que mantienen negocios en común con la finalidad de obtener beneficios⁷». No tiene personalidad jurídica propia, ni tiene por que tener forma contractual, pudiendo ser un simple acuerdo no escrito, todos los socios tienen facultades de gestión, y son responsables solidaria e ilimitadamente. Estas han sido tradicionalmente las dos formas de organización de los negocios del derecho inglés y por lo tanto se puede llegar a la conclusión, de que, históricamente, se trata de una institución desconocida de la Common Law inglesa.

contrato. Tampoco tiene nada que ver con la joint stock company a la que en un principio el rey otorga la personalidad jurídica y más adelante la ley de 1844 crea el registro con su contrapartida la personalidad jurídica y la consiguiente publicidad lo que ya no es un privilegio otorgado por el Rey. Al no tratarse de una Corporation ni tampoco de una partnership concluyen que esa forma de empresa era desconocida en Inglaterra ya que el vocablo adventure en el contexto de la época era puramente comercial se trataba de un simple mandatario. Estos mismos autores, recogiendo los escritos de Bell «Principles of the law in Scotland» Edinburgh 1839, p. 146, para el que «una joint adventure o negocio en común, es un partnership limitado, confinado a un negocio, especulación, operación comercial o viaje, en el que los socios ocultos o conocidos no utilizan una denominación social y no incurrir en responsabilidad social más allá de los límites de la operación». Esta institución conocida en derecho escocés tendría alguna similitud con el contrato de cuentas en participación conocido en derecho francés y español ya que admite la presencia de socios ocultos. La misma opinión tiene MIGUEL J. *La sociedad conjunta*, cit p. 92. Sin embargo, para BONVICINI *Le Joint Venture Técnica giuridica e prassi societaria*, Milano 1977, p. 5 el antecedente de esta figura está en las Joint Stock companies inglesas del siglo XVII y XVIII, en las que los socios ponían en común mercancías para venderlas en ultramar él repartían las ganancias al final de las expediciones.

⁵ En este sentido BAPTISTA y DURAND-BARTHEZ *ob. cit.* p. 7 y ss, que indican que las primeras joint venture americanas se crearon durante el boom inmobiliario de Filadelfia adoptando una forma similar a la sociedad en comandita o a las cuentas en participación llamada la limited partnership aunque prohibía la existencia de socios ocultos.

⁶ MECHEM F. «The law of joint adventures» Minn.L.Rev. 644 (1930-1931) Dice que la jurisprudencia Inglesa nunca ha reconocido la joint venture como una relación peculiar sino más bien una partnership especial.

⁷ Art.1 Partnership Act «The relation which subsist between persons carrying on a business with a view of profit»

Sin embargo, en el transcurso del siglo xx, por influencia de la práctica americana la figura se extendió por todo el mundo, incluida Inglaterra, lo que llevó la doctrina y la jurisprudencia a tratar, sin demasiado éxito, de delimitar la figura. Algunos autores⁸ la han considerado como una «peculiar partnership»⁹ sin analizar con más profundidad la relación entre partes, otros¹⁰ se limitan a describir lo que los profesionales denominan joint venture analizando casos concretos: en ciertos casos se trata de una simple relación contractual que mantiene la total independencia de las partes compartiendo únicamente los costes y riesgos; otras veces se utiliza la partnership, y, por último, puede también revestir la forma societaria con personalidad jurídica propia y se rige por la Companies act de 1985. La doctrina hace una constatación, sin dar ningún elemento del porqué, bajo una misma denominación, se dan tres figuras jurídicas distintas. La Cámara de los Lores, sin dar ningún elemento, ni ninguna definición, hace una diferencia difícil de captar cuando indica que puede haber joint venture sin que exista partnership si el negocio no se ha iniciado, la partnership solo se da con la existencia y el inicio del negocio¹¹. La simple intencionalidad de realizar un negocio conjunto podría ser entonces suficiente para encontrarse ante una joint venture. En definitiva, a pesar de que se trate de una figura utilizada en la actividad empresarial tanto a nivel interno como internacional la Common Law inglesa actual adapta una figura ya existente en el ordenamiento americano, pero mantiene una nebulosa alrededor de la relación existente «inter partes», lo que nos obliga a centrarnos en el Derecho Norteamericano como impulsor de la misma.

La noción de joint venture aparece a menudo en las sentencias Estadounidenses, pero considerada como un elemento de hecho, en casos que tratan de acuerdos empresariales que violan las normas de la libre competencia, estas sentencias examinan únicamente si los acuerdos en cuestión violan el Sherman act o el Clayton act¹² sin detenerse en delimitar y definir jurídicamente la relación que ha llevado a la posición de dominio o definir el acuerdo en sí mismo.

⁸ R. STEVENSON, K POTTS, L. HOULTON «Joint Venture Vehicles in Property Development» *Property Management*, vol 12, 1994, p. 16-21 L. GOWER, *Principles of modern company law*, London 1992,

⁹ En este sentido J. T. BROWN, «International Joint Venture Contracts in English Law» (1979) D.P.C.L

¹⁰ G. DALLE, K. POTTS, «Joint Venture in the construction industry» Cobra 1999, E. HERZFELD *Joint Ventures*, Jordan & sons Ltd 1989.

¹¹ La Cámara de Lords en sentencia de 2.11.2000 recalca que «There is no rule of law that the parties to a joint venture do not become partners until actual trading commences. The rule is that persons who agree to carry on a business activity as a joint venture do not become partners until they actually embark on the activity in question»

¹² Se trata de la Leyes Anti Trust Americanas

Se impone la constatación de que la expresión joint venture es utilizada en el mundo empresarial para definir una relación que no se corresponde con ninguna definición jurídica.¹³

Es conocido que los jueces anglosajones juzgan comparando casos concretos a otros casos concretos precedentemente juzgados y no se basan en definiciones abstractas como lo hacen las sentencias basadas en los derechos latinos. Cuando juzgan un caso, tratan de compararlo con otros precedentes, y, si los elementos son similares se les aplica la misma solución, pero, si existen elementos que permiten diferenciarlos tratan de sacar consecuencias nuevas.

La tendencia jurisprudencial de los países anglosajones, es, en vez de buscar una definición abstracta de la figura, la de buscar los indicios o elementos que permiten decir si la relación que se está analizando constituye o no una joint venture. Como en realidad cualquier relación, sea contractual o no, revista o no la forma societaria, puede constituir una joint venture, el juez se va a fijar en la intencionalidad de las partes, en sus actos para buscar estos indicios o elementos.

Los tribunales Estadounidenses empiezan a utilizar esta expresión a principios del siglo XIX¹⁴ no para definir la clase de relación existente entre las partes sino para indicar, que a diferencia de la partnership que está regulada por una ley y tiene carácter duradero, se trata de una relación temporal creada para una operación concreta. Sin embargo cuando han estudiado la figura y han tratado de analizar cuales son sus elementos, en muchos casos han recurrido a la partnership indicando las diferencias¹⁵ «la joint venture es una partnership limitada, no limitada en el sentido legal de responsabilidad, sino en cuanto a su objeto y duración; y bajo nuestro derecho partnership y joint venture se rigen por las mismas normas» lo que crea aún mayor confusión.

Ya MECHEM en 1931 en su artículo¹⁶ «The law of joint adventures» constata que la joint venture es prácticamente una partnership. Después

¹³ BAPTISTA, DURAND-BARTHEZ, *ob. cit.* p. 9 estos autores explican esta situación porque en la mayoría de los casos los tribunales consideran estos acuerdos como partnership y la diferencia entre una y otra figura no está aún bien diferenciada por los tribunales.

¹⁴ MECHEM, *ob. cit.* p. 661 indica que la primera aparición de la expresión en una decisión judicial en Estados Unidos es de 1808 se trata de dos sentencias en los casos Hourquebie v. Girard y Lyles v. Styles pero es realmente mucho más adelante en 1894 en el caso Ross v. Willet que el tribunal la considera como una relación legal especial. Indican también que cuando los tribunales norteamericanos utilizan la expresión venture, se están refiriendo a la noción económica de empresa en el sentido de riesgo compartido.

¹⁵ Sentencia de 1887 Hubblell v. Buhler citada por MECHEM, *ob. cit.* p. 661 (A Joint adventure is a limited partnership; not limited in a statutory sense as a liability, but as to its scope and duration; and under our law joint adventure and partnerships are governed by the same rules)

¹⁶ *ob. cit.* p. 666

de estudiar numerosas sentencias que se refieren a esta figura indica que el hecho de llamar ciertos acuerdos «joint venture» no tiene ninguna incidencia legal puesto que no existe normativa, pero como existe ley de partnership, esta se aplica a todas las joint venture. Si no se puede aplicar la ley de partnership, será una relación contractual distinta basada en la confianza. Friedman y Kalmanoff¹⁷ al tratar de la joint venture internacional la consideran similar a la partnership y recogen que en su sentido más amplio la joint venture comprende cualquier forma de asociación que implique una colaboración de duración definida, y con un objeto definido. Sus características a nivel internacional son las mismas que a nivel interno y su forma jurídica puede ser contractual o societaria, debiendo, en ciertos casos, respetar la normativa relativa a inversiones extranjeras del país en el que se implanta.

Incluso en 2001¹⁸ un tribunal de apelación indica que «joint venture y partnership tienen las mismas características y están regidas por las mismas leyes. Los dos términos se utilizan de manera indistinta».

A pesar de ello se pueden citar varias tentativas jurisprudenciales y doctrinales para definir la joint venture:

«Combinación especial de dos o más personas que buscan ganancias en una operación comercial específica sin constituir un partnership o una forma de sociedad dotada de la personalidad jurídica»¹⁹

«Una empresa comercial o marítima dirigida por varias personas conjuntamente, un partnership limitado no en el sentido legal de la responsabilidad de los socios sino en el sentido de su finalidad o de su duración»²⁰

«Un acuerdo contractual entre dos o más partes para dividir, de común acuerdo, los gastos, las pérdidas y las ganancias de una actividad económica concreta y determinada tanto en el tiempo como en su objeto»²¹

«Un acuerdo empresarial de cooperación o partnership entre dos o más partes que normalmente se limita a un negocio y que comprende un reparto de la inversión, del control, de los beneficios y de las pérdidas»²².

¹⁷ *Joint International Business Ventures* New York 1961, p. 5 y p. 259

¹⁸ *Donovan v. Harrah's* Court of appeals eight circuit nov. 12 2001 («Joint venture and partnership have the same characteristics and are governed by the same laws. The two terms are used interchangeably»)

¹⁹ «a special combination of two or more persons who, in some specific venture, seek profit jointly without any actual partnership or corporate designation» *Aiken v. United States*, 144, F2d 23 4th circuit (1944).

²⁰ *Black's law dictionary*, 4th ed, West Publ.co.

²¹ WEST «Thinking ahead: the jointly owned subsidiary» *Harvard Business Review*, 1951, p. 31

²² *MERRIAM Webster's Dictionary of Law 1996*

«Toda clase de acuerdos a través de los cuales empresas trabajan de manera cooperada».²³

MECHEM²⁴, reconoce que, en realidad, las diferencias entre joint venture y partnership son muy tenues pero, procura, analizando varias sentencias de tribunales americanos, ver cuales pueden ser las diferencias entre las dos figuras. A lo largo de su investigación constata que los tribunales utilizan de forma indistinta cualquiera de las dos expresiones porque existe una ley de partnership y no una de joint venture. Añade también, que, la práctica utilizada por los jueces ingleses de llamarla «partnership especial» está mucho más en armonía con la voluntad de simplificar la figura ya que las dos son formas de organizar los negocios.²⁵

La doctrina americana, siguiendo la práctica jurisprudencial, en muchos casos, define la joint venture como una partnership de corta duración en la que los socios realizan un negocio con la finalidad de obtener beneficios mutuos, compartiendo las aportaciones y los riesgos²⁶. Como estas últimas, las joint venture pueden tener por finalidad realizar cualquier tipo de negocio y los socios pueden ser tanto personas físicas como jurídicas. El tratamiento es el mismo a nivel fiscal y en muchas ocasiones se les puede aplicar la Ley Uniforme de partnership.²⁷

Baptista y Durand-Barthez²⁸, teniendo en cuenta su similitud con las partnership las caracterizan como «una relación contractual para la realización de un negocio específico, en la que los contratantes se obligan a la lealtad más estricta²⁹. Conlleva la puesta en común de bienes o industria y su finalidad es la de obtener y repartir beneficios.

²³ SCHAFER, Ch. «Joint ventures and the entrepreneurial small firm: a cautionary note» Minnesota Journal of Business Law and Entrepreneurship, Vol. 1 n.º 2 2002

²⁴ *Ob. cit.* p. 665

²⁵ «It is arguable that the English practice of calling it a special partnership is more in harmony with a desire for simplicity and uniformity in the classification of law and legal relationships.....if any dividing line should be drawn between partnership and joint adventure, for whatever purpose, the distinction should be predicated upon differences in what the associations do and not upon the preorganization declaration of ultimate purpose» MECHEM *art. cit.* p. 667

²⁶ C. p. LICKSON «A legal guide for small business» Crisp Publications, 1994 «Joint ventures are not business organizations in the sense of proprietorships, partnerships or corporations... they are agreements between parties or firms for a particular purpose or venture... a form of partnership limited to a particular purpose»

²⁷ Definición dada por Cornell University Legal Information Institute http://straylight.law.cornell.edu/topics/joint_ventures.html

²⁸ *Ob. cit.* p. 15

²⁹ En el mismo sentido se expresan, FIEDMAN y KALMANOFF: *Joint International Business Venture*, New York, London 1961, p. 6, que la definen como cualquier forma de asociación que implique colaboración para más tiempo que un periodo transitorio: «any form of association which implies collaboration for more than a transitory period»

Sentencias más recientes han ahondado más en definir sus rasgos específicos, o, los indicios que nos permiten decir que la relación analizada es una joint venture.

El Tribunal Supremo de Kansas, en una sentencia del 19 de junio de 1998, refiriéndose a una anterior de 1979, da cinco elementos que permiten decir que se trata de una joint venture que además define como «una asociación de dos o más personas o sociedades para desarrollar una sola empresa que genere beneficios» La corte no da una definición precisa de los elementos de la joint venture sino que enumera varios factores que deben de existir de forma conjunta. «Se trata: (1).- de la propiedad conjunta y del control conjunto del capital. (2).- la participación conjunta en los gastos, beneficios y pérdidas y suficiente poder o influencia para determinar la división del beneficio neto. (3).- Un control conjunto y una participación activa en la gestión y dirección del negocio (4).- la intención de las partes explícita o implícita de un negocio conjunto y (5).- la fijación de los salarios de forma conjunta³⁰».

En 2003 otra sentencia de apelación indica que son cinco los elementos que permiten decir que se trata de una joint venture (1).- Acuerdo específico entre dos o más personas para desarrollar una empresa con fines lucrativos; (2).- su acuerdo tiene que evidenciar que quieren ser socios; (3).- cada uno tiene que aportar bienes, financiación, conocimiento, o trabajo (4).- cada uno tiene que tener algún control sobre el negocio (5).- tienen que haber previsto el reparto de perdidas y beneficios³¹

³⁰ Modern Air Conditioning, inc v. Cinderella Homes, Inc 596P.2d 816 (Kan.1979); George v. Capital S. Mortgage Invs. Inc, 961 p. 2d 32 (Kan. 1998), Asia Strategic Investment v. General Electric Capital Services 97-3236 (10th Cir.1998)

Under Kansas Law a joint venture is defined as «an association of two or more persons or corporations to carry out a single business enterprise for profit; it may be found in the mutual acts and conducts of the parties» Kansas law does not define precisely the requirements of a joint venture. Instead, it merely lists various factors, none of which is singularly controlling, that are indicative of a joint venture. These factors are (1) joint ownership and control of property; (2) the sharing of expenses, profit and losses, and having some voice in determining the division of the net earnings; (3) a community of control over an active participation in the management and direction of the business enterprise; (4) the intention of the parties express or implied; and (5) fixing of salaries by joint agreement.

³¹ Dinaco, inc. V time Warner, Inc. 10.08.2003 US 2nd Circuit Court of Appeals n.º 02-9693; ITEL Containers Int'l Corp. V. Atlanttrafik Express Serv. Ltd 909 F. 2d 698, 701 (2d Cir. 1990) A Joint venture pursuant to New York law requires five elements:

(1) two or more persons must enter into a specific agreement to carry on an enterprise for profit; (2) Their agreement must evidence their intent to be joint venturers; (3) each must have some degree of joint control over the venture; and (5) there must be a provision for the sharing of both profit and losses.

1.2. *Elementos que permiten caracterizar las joint venture en el Derecho Norteamericano*

De lo anteriormente dicho se deduce que no existe una definición rigurosa y definitiva de lo que es la joint venture en el Derecho estadounidense, aunque las últimas decisiones nos dan unos elementos, que, una vez analizados los hechos y la intencionalidad de las partes en cada caso, permiten decir si nos encontramos ante una joint venture o no.

1. *Tiene que haber una relación contractual.*

Sin acuerdo de voluntades no puede haber joint venture, pero se trata de un contrato que no requiere forma especial, puede ser incluso implícito,³² para saberlo habrá que analizar cual ha sido la voluntad de las partes y serán las reglas generales de interpretación de los contratos las que se aplicarán³³.

2. *Puesta en común de bienes y reparto de ganancias y pérdidas.*

Ese contrato tiene que tener unas características especiales y tiene que prever la puesta en común de bienes lo que conlleva una propiedad conjunta de los resultados y la decisión de repartir tanto los beneficios como las pérdidas³⁴.

Por otra parte, la forma de poner en común los bienes está en la base de la distinción entre «equity» y «non equity» joint ventures. En las primeras existe una inversión directa de capital en la sociedad lo que implica la existencia de accionistas, con su responsabilidad limitada a la aportación y la utilización de la forma jurídica societaria son «incorporated joint ventures». Antes de formar la sociedad se suele redactar un acuerdo previo en el que se especifican los antecedentes, las aportaciones de cada una de las partes, sus obligaciones. En general este acuerdo preliminar se suele mantener como preliminar de los estatutos de la sociedad, que, como tal, se ve sometida a la norma aplicable en cada caso. En cambio, en las non equity joint venture, las aportaciones de los socios se suelen limitar a recursos tecnológicos, mejoras industriales, y no hay formación de un capital que requiera la forma societaria, la forma contractual es entonces suficiente, por lo menos al principio, se

³² «The negotiations and meetings of the parties.. created an implied agreement to operate as a joint venture» Ballard v. United States Of America, 93-8361 5th circuit 03.28.1994

³³ Los tribunales en todos los casos, se trate de una partnership o de una joint venture consideran que tiene que haber un «agreement» entre las partes una voluntad manifiesta de realizar algo en común. Taubman *ob. cit.* p. 83 la considera la asociación de dos o más personas físicas o jurídicas para dirigir una empresa.

³⁴ Steinbeck v. Gerosa 4 N.Y. 2nd 302,317-18 (1958), Dinaco v. Time Warner 2nd 02-9396 la jurisprudencia norteamericana es constante tiene que haber una voluntad manifiesta de repartir beneficios y pérdidas

les denomina: unincorporated o contractual joint venture. La ventaja de esta fórmula es su flexibilidad puesto que las cláusulas tienen como único límite la voluntad de las partes y el orden público, y, se pueden adaptar a cualquier necesidad o negocio. El inconveniente es que cada participe responde con todos sus bienes de la deudas de la joint venture.

3. *Control conjunto, colaboración y mutua confianza.*

Para poder llevar a buen fin esta relación, el negocio no puede estar dirigido únicamente por una de las partes. Para ello es imprescindible que exista una voluntad de colaboración y de confianza entre los «socios», aunque su aportación y responsabilidad sea desigual.

Estos elementos tienen que estar reunidos para que los jueces consideren que la relación entre dos o más personas se pueda denominar joint venture en el Derecho interno norteamericano pero estas mismas características se vuelven a encontrar en la joint venture internacional.

1.3. *La internacionalización de la joint venture*

Después de la segunda guerra mundial, y dentro del contexto de internacionalización de las relaciones comerciales y principalmente con los países en vías de desarrollo, la praxis ha generalizado y extendido esta forma relación entre empresas. Las razones por las que se utiliza esta figura jurídica, y no otra, son, porque en un primer momento las empresas inversoras son principalmente norteamericanas pero se tienen que mover en un contexto jurídico, político y económico distinto. Primero fue la reconstrucción de los países afectados por la guerra mundial y después las inversiones en los países en vías de desarrollo. No se trata simplemente de exportar bienes sino de mantener una estructura en el extranjero.

Los motivos del rápido desarrollo de la figura son de dos ordenes, político y económico³⁵. Desde el punto de vista económico, están las enormes y urgentes necesidades primero de los países europeos, y, después, de los subdesarrollados con su enorme potencial demográfico y de materias primas. Desde el político, está el deseo de estos países de crear su propia industria con el objetivo de disminuir su dependencia respecto a los países desarrollados. Era necesario recurrir a una figura flexible pero que permita guardar cierto control sobre la inversión. Los juristas norteamericanos conocen la joint venture su flexibilidad y facilidad de adaptación a cualquier forma de negocio lo que les llevó a utilizarla en el comercio internacional. Posteriormente la han utilizado los demás países copiando la figura, incluso, los

³⁵ En este sentido FRIEDMANN y KALMANOFF *ob. cit.* p. 4 y ss y p. 259

países del «bloque socialista» la han aplicado como fórmula para inversiones extranjeras dando facilidades fiscales si se utiliza la forma de empresa mixta. Sobre este aspecto los autores que han tratado la joint venture en los negocios internacionales,³⁶ resaltan su similitud con las características que da la jurisprudencia norteamericana sin que sea necesario asimilarla o diferenciarla de la partnership desconocida en muchas legislaciones extranjeras. A veces se ha recomendado utilizar otra expresión como acuerdos de cooperación³⁷, co-empresa, sociedad conjunta, empresa mixta, pero a pesar de las tentativas por cambiar la denominación por parte de los estudiosos del Derecho la práctica contractual internacional la sigue utilizando.

En definitiva, más acertada parece la postura de Baptista y Durand-Barthez, cuando dicen que «los hechos mandan: estamos en el campo de la practica contractual, y los hombres de negocio sean anglófonos o no, utilizan el termino joint venture queriendo darle un significado particular... lo que importa, en consecuencia, es saber si al utilizar un término específico, significa que la practica le atribuye unas características específicas».

Los distintos trabajos³⁸ que tratan de las joint venture internacionales parten de una observación de la práctica y constatan que esta figura se ha impuesto en casi todos los sectores de la economía aunque las razones que motivan su creación pueden ser distintas. Puede tratarse de:

- La búsqueda de una complementariedad entre coparticipes, puesto que ninguno de ellos puede, solo, conseguir el éxito del negocio. Por ejemplo cuando una de las partes tiene los conocimientos técnicos o el capital necesario y la contraparte la facilidad de acceso a un mercado determinado. O cuando se trata de un proyecto demasiado importante que requiere unirse para poderlo ejecutar.
- Las exigencias de los Estados que imponen la necesidad de unión con una empresa nacional para poder realizar una inversión extranjera o que conceden a esas empresas mixtas ventajas fiscales.
- La necesidad de reducir costes para poder penetrar un mercado concreto.

³⁶ LANGEFELD-WIRTH *ob. cit.* p. 21 y ss, Baptista DURAND-BARTHEZ *ob. cit.* p. 47 y ss, FRIEDMANN *ob. cit.* p. 258 y ss entre otros

³⁷ DUBUISSON «Les accords de cooperation dans le commerce international» Paris 1989, p. 63 opta por no utilizar el termino joint venture, y un Decreto ministerial francés recomienda el termino de «coempresa» sin embargo Langerfeld-Wirth prefiere seguir utilizando la expresión joint venture por ser un concepto ya conocido internacionalmente y que coempresa no le quita ambigüedad. Baptista y Durand-Barthez reconocen que la practica del comercio internacional es la de mantener una denominación que surge de la practica de los negocios y que se seguirá utilizando. Lo que importa es tratar de analizar si las características resaltadas en la jurisprudencia Estadounidense se encuentran también en la relaciones internacionales.

³⁸ Vid. Nota 36

Cualquiera que sea la motivación que de origen a la joint venture, esta nace de la decisión de las partes, por lograr conjuntamente, un objetivo común. La obligación de lealtad entre las partes y el compromiso de cooperar son la base de toda joint venture. Su origen, principalmente contractual, con la obligación de aportar de cada una de las partes compartiendo riesgos y gestión del negocio le permite adoptar las más variadas formas jurídicas adaptándose a las legislaciones de los países en los que se va a desarrollar. Baptista³⁹ partiendo de un análisis descriptivo a nivel internacional vuelve a resaltar que sus características o elementos a nivel internacional son muy similares a los resaltados por la jurisprudencia estadounidense se trata de «una asociación de carácter contractual, con un objeto limitado, que conlleva la puesta en común de medios y riesgos y un control conjunto de la gestión». Esta definición lleva también implícita la necesidad de colaboración o cooperación entre empresas para lograr el desarrollo de la «venture». Lo que implica una relación de confianza: las empresas colaboran porque existe un «*intuitu personae*» que las une con vistas a la realización de un objetivo idéntico. La identidad de las partes y la confianza existente son dos datos esenciales para el éxito de la empresa común⁴⁰ que, aunque aparentemente sea independiente necesita para su continuidad de la compenetración, «lealtad» y «deber de fidelidad»⁴¹ de los coparticipes.

La joint venture se puede clasificar como una categoría de contrato de cooperación⁴², siendo el que «va más allá de la compraventa de bienes y de servicios, que implica la creación de una comunidad de intereses por un tiempo determinado, y que tiene por finalidad la obtención de ventajas mutuas»⁴³.

En la actualidad, la lectura de cualquier revista económica o la búsqueda a través de Internet permite afirmar que las joint venture están presentes tanto en

³⁹ *Ob. cit.* p. 56

⁴⁰ Para LANGEFELD-WIRTH *ob. cit.* p. 8 «la joint venture» es una forma de alianza. Se caracteriza por la creación de una empresa, pero la realidad económica y jurídica se realiza fundamentalmente en el protocolo contractual (*joint venture agreement*). Este último presenta los caracteres de una alianza contractual y temporal, y no el de una empresa institucionalizada que vaya a tener una existencia independiente de sus creadores»

⁴¹ MIQUEL RODRÍGUEZ, *ob. cit.* p. 201 y ss. analiza esta característica como un elemento esencial de la sociedad conjunta en los distintos ordenamientos como el norteamericano, el francés, el alemán y el español se puede considerar como una extensión y adaptación al contexto societario del deber general de buena fe. «Es indiscutido que los miembros de una joint venture tienen una obligación de lealtad recíproca, configurada además en el máximo grado posible»

⁴² DUBISSON «Les caractères juridiques du contrat de coopération» DPCI 1984 n.º 4 p. 477-552

⁴³ ECE Trade 124 R. GOFFIN «Guide pour la rédaction de contrats internationaux de coopération industrielle» DPCI 1976 n.º 4 p. 521

la investigación y desarrollo, como en la producción industrial, en la realización conjunta de conjuntos industriales o en la explotación de recursos mineros...

Se trata de «acuerdos en los que se pone en común recursos y riesgos»⁴⁴ bajo una dirección conjunta o compartida con el compromiso de repartir pérdidas y ganancias.

Estas joint venture son utilizadas tanto por las grandes multinacionales⁴⁵ como por empresas pequeñas, para, cooperando entre ellas, permitirles ser competitivas en el mercado.

La idea subyacente, es, que varias empresas decidan aunar esfuerzos para complementarse, y, aunque pierdan cierta autonomía, les permita conseguir objetivos que, de forma individual, serían inalcanzables. Se trata, en definitiva, de una modalidad contractual compleja, en la que cada caso concreto es especial según quienes sean las partes intervinientes⁴⁶, el objeto o el negocio a desarrollar, el país en el que se va a implantar, lo que hace muy difícil la posibilidad de seguir un esquema tipo⁴⁷ aunque existan unos elementos comunes a todas ellas. En algunas joint venture habrá como corolario uno o varios contratos de licencia de explotación de patente o de marca, en otros será una cesión de know how durante un periodo determinado, podrá haber un arrendamiento de equipos, un asesoramiento en prestación de ciertos servicios, también puede haber acuerdos vinculados de distribución o comercialización de productos terminados, así como de confidencialidad respecto del negocio conjunto y compromiso de exclusividad en una área geográfica determinada. En definitiva, cada caso concreto tiene su propia especificidad independientemente de que en todos haya elementos que se vuelvan a encontrar.

La evolución del acuerdo en la constitución de una nueva entidad por imperativos legales (en general por imposición de la ley del país en el que se

⁴⁴ BAPTISTA *ob. cit.* p. 52

⁴⁵ *Microsoft* tiene multitud de joint venture por el mundo. *Alianza Apple IBM* a principios de los 90. La *Joint Venture Silicon Valley* para investigación y desarrollo. *Alianza General Motors Toyota* para fabricar coches pequeños RC WEINBAUM «The GM-Toyota joint venture: a legally sound competitive strategy» 31 *Wayne Law Rev.* 1985 A nivel europeo existen varios programas de investigación conjuntos para contrarrestar el poder norteamericano así por ejemplo el programa Galileo Sobre todos estos aspectos vid DUBISSON, *ob. cit.* p. 207 y ss.

⁴⁶ Las partes en un contrato internacional de joint venture pueden ser tanto dos o más empresas privas como una o varias empresas privadas y una o varias empresas estatales o dos o más empresas estatales BAPTISTA *ob. cit.* p. 22 y ss, LANGEFELD-WIRTH *ob. cit.* p. 30 y ss

⁴⁷ La OMC y UNCTAD después de observar que en el comercio internacional los contratos de joint venture ocupan la segunda posición detrás de los contratos de compraventa es decir un 78,1% de los contratos internacionales ha publicado a través del International Trade Center en 2004 algunos modelos de acuerdos de joint venture que pueden servir de base para Joint venture contractuales y societarias, seguidos de un manual para la utilización de estos contratos tipo. La finalidad de estos modelos es que se puedan adaptar a cualquier situación o sector económico.

ha constituido) no impide, el mantenimiento del acuerdo base, que refleje el origen y la motivación de la creación de la joint venture societaria, y, permite en muchos casos dar solución a problemas que se pueden plantear durante la vida de la sociedad. Por esta razón y porque es realmente la base de toda joint venture nos centraremos en la formula puramente contractual esencialmente flexible y adaptable a cada caso.

Si una de las bases imprescindibles para la creación de una joint venture es la cooperación nos podemos preguntar si esta forma de asociación no puede entenderse como una forma de desarrollo de la economía social y en particular de las cooperativas.

2. La joint venture una formula para el desarrollo y fortalecimiento de las cooperativas

2.1. La cooperación entre cooperativas principio fundamental enunciado por la Alianza Cooperativa Internacional

En una economía globalizada la internacionalización es la única posibilidad de crecimiento y de supervivencia tanto para las cooperativas como para las demás formas de empresas sobre todo tratándose de PYMES. Esta se suele realizar a través de alianzas internacionales que normalmente desembocan en joint-venture, entendida como una técnica flexible y adaptable a toda clase de situaciones. Lo habitual es que la empresa local aporte mano de obra, conocimientos y acceso al mercado y la parte extranjera el capital, la imagen de marca o la tecnología. De esta manera la empresa local se beneficia de recursos financieros del exterior y de tecnología mientras que la extranjera obtiene el acceso a un mercado desconocido con menor capital y riesgo. Esta es la forma que tienen las empresas, sean cooperativas o no, de dar una respuesta rápida, tanto a nivel tecnológico, como de marketing, de gestión o de financiamiento, a una economía mundial cuyas estructuras cambian continuamente como consecuencia del progreso técnico y de la globalización de los mercados.

Contrariamente a las leyes⁴⁸ de sociedades capitalistas que son específicas a cada país, las distintas leyes de cooperativas se inspiran de los mismos prin-

⁴⁸ El Código de Comercio español, a diferencia de otros países como Francia, Argentina, o México, no reconoce las cooperativas como sociedades mercantiles por no existir en las mismas «finalidad lucrativa», sin embargo gran parte de la doctrina las considera como sociedades mercantiles especiales (SÁNCHEZ CALERO, PAZ ARES) o más bien (VICENT CHULIA) empresas de economía social y como tales actúan en el mercado pero de manera especial con una concepción de la economía y del reparto de beneficios distinto. Sobre estos aspectos vid MORILLAS, Feliú *Curso de cooperativas* 2002 p. 77

cipios enunciados por la Alianza Cooperativa Internacional (en adelante ACI) en su declaración de 1995 sobre la «Identidad Cooperativa». Esta declaración, comprende, una definición, aceptada por los cooperativistas del mundo entero, de la cooperativa, de sus valores y principios. Se recogen los parámetros de conducta que caracterizan esa clase de sociedades. Esto no impide que cada legislación nacional tenga su especificidad propia. En consecuencia nos parece importante analizar si estos valores y principios no entran en contradicción con las características antes enunciadas de las joint venture, y, si una cooperativa puede entrar a formar parte de una joint venture.

Entre los principios enunciados por la ACI⁴⁹ está el de autonomía e independencia que define las cooperativas como «organizaciones autónomas de autoayuda, gestionadas por sus socios. Si firman acuerdos con otras organizaciones, incluidos los gobiernos, o si consiguen capital de fuentes externas, lo hacen en términos que aseguren el control democrático por parte de sus socios y mantengan su autonomía cooperativa». Tienen plena capacidad para participar en proyectos conjuntos manteniendo su propia autonomía jurídica. Las cooperativas pueden firmar toda clase de acuerdos con otras empresas siempre que esta clase de acuerdos que son decisiones estratégicas en la vida de una cooperativa hayan sido aprobados por los socios en virtud del principio de gestión democrática⁵⁰. El principio de autonomía e independencia tiene su continuidad en el de cooperación entre cooperativas como fórmula para conseguir su pleno potencial así: «las cooperativas sirven a sus socios lo más eficazmente posible y fortalecen el movimiento cooperativo trabajando conjuntamente mediante estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales». Una de las formas de extenderse y desarrollarse por el mundo es utilizando las posibilidades de realizar actividades conjuntas internacionalmente utilizando figuras como las joint venture. Para la ACI⁵¹ la utilización de esta figura puede ser una oportunidad única para proteger y ampliar los intereses directos de los socios utilizando las posibilidades de realizar actividades conjuntas internacionalmente.

No es objeto de este trabajo analizar los problemas de la integración cooperativa a través de los grupos⁵² como «estructura empresarial duradera y con

⁴⁹ *Declaración de la alianza cooperativa internacional sobre la identidad cooperativa. Los principios cooperativos* CSCE 1996 p. 59

⁵⁰ En la práctica en el País Vasco, gran parte de las cooperativas que componen el grupo Mondragón tienen Joint Venture constituidas en muchos países vid: www.mcc.es

⁵¹ *Declaración de la alianza cooperativa ob. cit.* p. 63

⁵² La Ley vasca de cooperativas y la Ley General tratan de los grupos cooperativos como estructuras empresariales con vocación de permanencia, se trata de la integración cooperativa en este sentido vid. Embid Irujo «Problemas actuales de la integración cooperativa» RDM 1998 p. 7 y ss.

vocación de permanencia»⁵³ sino ver si las cooperativas pueden formar parte de joint venture entendidas como fórmulas de colaboración de duración definida sin que las partes pierdan su autonomía decisoria.

Nada se opone a que una cooperativa, entendida como una empresa que compite en el mercado, participe, sea con otra cooperativa o con otra sociedad en un acuerdo de joint venture en el que las partes aporten los medios necesarios al negocio y compartan los riesgos y beneficios del mismo. Sin embargo, entendemos que toda cooperativa debería dar prioridad a un acuerdo con otra cooperativa para respetar el sexto principio de cooperación entre cooperativas, pero nada impide que una cooperativa firme un contrato de joint venture con otra clase de sociedad si no existe una cooperativa con la que pueda colaborar para introducirse en un mercado extranjero.

Esa joint venture podrá tener forma contractual o societaria. En caso de adoptar la forma contractual la gestión del contrato deberá ser acorde a los principios y valores cooperativos que implican solidaridad con el entorno. Toda cooperativa que participe en la joint venture deberá procurar, además, que entre las cláusulas del contrato se incluya la posibilidad de participación de los trabajadores en los resultados y gestión del contrato en sí mismo, y que la propia joint venture sea una empresa participativa. Este objetivo puede ser difícil de lograr si el coparticipante es una sociedad anónima que a su vez puede ser filial de otra.

La Ley Vasca de Cooperativas⁵⁴ considera la cooperativa como una empresa y como tal sometida a las reglas del mercado pero debe de «atender a la comunidad de su entorno» de acuerdo con el séptimo principio. Esto implica, que, por ejemplo, una joint venture instalada en Corea y en la que participa una cooperativa ¿debería revertir parte de sus beneficios en la población coreana o en la población del domicilio social de la cooperativa? Si se trata de una joint venture que tiene forma contractual, los beneficios se reparten de forma proporcional a la participación de cada uno de los socios, la cooperativa deberá atenerse a lo que decidan sus socios en virtud del principio de gestión democrática y podrán, según como se entienda «la comunidad de su entorno» sea decidir repatriar los beneficios al lugar del domicilio social de la cooperativa o atender la comunidad del lugar en el que está instalada la joint venture⁵⁵. Parte de los beneficios

⁵³ EMBID IRUJO *ob. cit.* p. 11

⁵⁴ La Ley General así como las demás leyes autonómicas españolas se declaran sometidas a los Principios Generales enunciados por la ACI.

⁵⁵ De hecho las cooperativas vascas que participan en joint venture por el mundo en general han estado repatriando los beneficios al lugar de su domicilio social aunque dicen que piensan reinvertir parte de los mismos en los lugares donde participan en joint venture o donde tienen filiales, vid. www.mcc.es

de la cooperativa coparticipe tienen obligatoriamente que ir destinados a reservas irrepartibles en virtud de los principios de educación, formación e información.

En caso de joint venture societaria deberá atenerse a lo que se decida en junta general y en caso de que se decida repartir, tendrá que dar a su parte correspondiente el destino más acorde con los principios cooperativos.

La cooperación entre las partes implicadas es fundamental en una joint venture para que funcione. La jurisprudencia norteamericana considera que existe joint venture si tres características están reunidas en una misma figura: Que exista una relación contractual. Que las partes hayan puesto en común bienes y decidan repartirse las pérdidas y ganancias. Que exista un control conjunto sobre el negocio lo que implica colaboración y confianza mutua. La cooperación entre las partes implicadas en la joint venture es la razón o la causa del propio contrato. La misma existe porque hay una comunidad de intereses durante un tiempo determinado que desemboca en ventajas mutuas. Han contribuido de manera conjunta a la creación del negocio y consecuencia de ello tendrán una participación proporcional en los resultados.

«Las cooperativas están basadas en los valores de la autoayuda, la auto responsabilidad, la democracia, la igualdad, la equidad y la solidaridad» es la primera frase sobre los Valores Cooperativos enunciada por la Alianza Cooperativa Internacional y en la misma se recogen los conceptos fundamentales de la filosofía cooperativa. La cooperación entre cooperativas es uno de los principios básicos de las distintas legislaciones cooperativas.

Ninguno de los elementos antes descritos de la joint venture va en contra de los principios y valores cooperativos salvo la forma de reparto de los beneficios que tiene que tener en cuenta el interés general, el valor cooperativo de solidaridad, y los principios de educación formación e información así como el de interés por la comunidad. Esto quiere decir que contrariamente a cualquier sociedad de capital la cooperativa tiene otra forma de ver el desarrollo económico de forma mucho más sostenible y con incidencia directa sobre la comunidad que la rodea. Si las distintas partes que conforman la joint venture cooperan realmente y tienen sentido de la responsabilidad social esta podrá desarrollarse sin ningún problema aunque una de las partes al contrato no sea cooperativa.

En definitiva nada en principio se opone a que una cooperativa participe en una joint venture cuidando siempre que los representantes de la cooperativa tengan bien presentes los principios cooperativos en las discusiones y redacción del acuerdo de joint venture o en los estatutos y reglamento interno de la sociedad conjunta.

2.2. *La cooperativa como forma para la joint venture*

Aunque en la práctica internacional⁵⁶ no se usa, se trata de una forma societaria que se podría emplear todo depende de la legislación del país donde se vaya implantar la cooperativa⁵⁷, o del lugar de inscripción o de matriculación⁵⁸. Pero sin atenernos de manera específica a la ley aplicable, a estudiar en cada caso concreto, que conllevaría la necesidad de adaptaciones extra estatutarias, como en casos de joint venture en forma de sociedades anónimas,⁵⁹ lo que nos interesa saber es si una joint venture internacional puede darse bajo forma cooperativa sin que existan inconvenientes en el terreno de los principios cooperativos.

La cooperativa es «una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática»⁶⁰, es una forma societaria que tiene como ventaja, la limitación de responsabilidad de los socios, y, su organización responde a unos principios universalmente reconocidos que sirven como pautas para las legislaciones cooperativas. La definición anterior no está en contradicción con la joint venture entendida como una asociación de personas que ponen en común medios y riesgos para desarrollar en común un negocio que van a gestionar de manera conjunta.

El primer principio «adhesión voluntaria y abierta» es aplicable, en efecto, los copartícipes de una joint venture se unen voluntariamente, cualquier

⁵⁶ MIGUEL RODRÍGUEZ *ob. cit.* considera que la cooperativa no reúne los requisitos necesarios de flexibilidad y adaptabilidad para constituir una sociedad conjunta aunque aparentemente nada se oponga a su utilización., EMBID IRUJO *Concentración de empresas y derecho de cooperativas*, Murcia 1991, BAPTISTA *ob. cit.* p. 22 y ss, LANGEFELD-WIRTH *ob. cit.* p. 74 consideran factible la utilización de la figura para una joint venture sin profundizar más. En cambio NARCISO PAZ *La sociedad cooperativa ante el reto de los mercados actuales* Madrid, 2002, p. 224 y ss considera factible la utilización de la figura.

⁵⁷ Si se quiere crear una joint venture bajo forma cooperativa el país en el que se vaya a implantar tiene que tener Ley de Cooperativas o reconocer la figura jurídica.

⁵⁸ Los derechos de origen latino aplican a las sociedades la ley del domicilio social (derecho francés y español) en cambio el derecho inglés aplica a las sociedades la ley del lugar de inscripción.

⁵⁹ Sobre los pactos para sociales y su importancia en la sociedad conjunta MIGUEL RODRÍGUEZ *ob. cit.* pp. 303 y ss. Afirma que «Tiene especial importancia por formar parte del proceso de constitución de la sociedad conjunta, las cláusulas que se han pactado con anterioridad a la constitución de la sociedad y son determinantes en su régimen jurídico». Contratos tipo de joint venture en forma de sociedad están publicados por el International Trade Center bajo los auspicios de la CUNCED y la OMC para facilitar la constitución de esa forma societaria pero en cada caso tendrán que someterse al Derecho nacional aplicable.

⁶⁰ Definición adoptada por la ACI en 1995

persona física o jurídica puede constituir una joint venture⁶¹. Sin embargo para Narciso Paz⁶² el carácter de sociedad cerrada de la joint venture puede entrar en contradicción con este principio⁶³ pero no tendría que ser un obstáculo por varias razones que enuncia de la siguiente forma «a) la joint venture constituye un instrumento de desarrollo y apoyo empresarial a la que deben ofrecerse cauces jurídicos diversos; b) Ninguno de los tipos societarios vigentes en Derecho español, se adapta, de modo fiel e íntegro a todos y cada uno de los caracteres antes enunciados (de la joint venture); c) Como consecuencia de ello tiene que acudir a pactos celebrados al margen de los estatutos para mantener el elemento personalista; d) la hibridación de sociedades es un fenómeno propio de los mercados modernos y de la evolución del Derecho; e) el sector cooperativo hace tiempo que no ha sido ajeno a esas formulas mixtas; f) Desde el punto de vista del fomento cooperativo, siempre será mejor —de lege ferenda— abrir la tipología de las cooperativas a una nueva figura, que obligar a los operadores económicos a buscar cobijo institucional únicamente en la órbita de las sociedades de capital.»

El principio de «gestión democrática por parte de los socios» implica lealtad y confianza entre los socios condición necesaria en toda joint venture, la cual no podría más que organizarse como una cooperativa de segundo o ulterior grado en la que las formas de tomar las decisiones y la elección de los órganos dirigentes serían tomados en asambleas de base y recogidos en los estatutos. En una cooperativa de segundo grado,⁶⁴ las cooperativas de primer grado que en este caso serían los coparticipes pueden delegar en los órganos de la cooperativa superiores la toma de decisiones, lo que no impide flexibilidad en el funcionamiento manteniendo siempre la democracia interna.

Si todos los coparticipes de la joint venture son cooperativas nada impide tampoco que se aplique el principio de «participación económica de los

⁶¹ Sobre los riesgos que puede conllevar la aplicación de este principio vid MIQUEL RODRÍGUEZ p. 279 que lo considera incompatible con las intenciones de las partes en una sociedad conjunta. Para Embid puede producir perjuicios relevantes a una o varias de las entidades que componen el grupo *art. cit.* p. 33

⁶² *Ob. cit.* pp. 224-225

⁶³ MIQUEL RODRÍGUEZ *ob. cit.* p. 279 «el denominado principio de puerta abierta permite la retirada del socio sin posibilidad de plantear restricciones, aspecto poco compatible con las intenciones de las partes de una sociedad conjunta»

⁶⁴ «Las cooperativas de segundo grado son cooperativas constituidas por sociedades cooperativas, y tienen por objeto la promoción, coordinación y desarrollo en común de determinadas actividades económicas en beneficio de sus socios, los cuales participan en la toma de decisiones mediante el voto, que podrá ser proporcional al número de socios de cada cooperativa base o a su participación en la actividad cooperativizada» E. MELIÁ MARTÍ «la integración cooperativa. Cooperativas de segundo grado versus procesos de fusión» en AAVV *Integración empresarial cooperativa* CIRIEC 2003 p. 106

socios» decidiendo ellos desde la base la forma de repartir excedentes o de reinvertirlos en la joint venture o que los mismos reviertan en beneficio de la comunidad⁶⁵.

En cuanto a su autonomía, educación formación e información, cuarto y quinto principios nada en la joint venture se opone si los socios están de acuerdo que fomenten este principio en el área geográfica en la que este implantada. Como anteriormente se ha dicho el sexto principio de cooperación entre cooperativas incita a que estas sociedades se unan entre ellas para fomentar el cooperativismo en el mundo.⁶⁶

En consecuencia, nada aparentemente se opone a la utilización de la forma jurídica de cooperativa para una joint venture internacional pero parece importante que los distintos socios sean a su vez cooperativas para acatar con más facilidad los principios cooperativos ⁶⁷. Una joint venture con forma de cooperativa, en la que los socios sean una sociedad anónima y una cooperativa puede resultar más difícil la aplicación de los principios cooperativos principalmente si una o varias sociedades que conforman la joint venture están a su vez subordinadas a instrucciones de una sociedad dominante, en este caso el principio de autogestión por parte de los socios encuentra difícil aplicación⁶⁸ y puede conducir a la disolución por imposibilidad de tomar decisiones. Pueden también aparecer ciertos problemas a la hora de la disolución de la cooperativa-joint venture con los fondos irrepartibles cuando una de las partes no es cooperativa y esa eventualidad no se ha previsto en los estatutos.

MCC⁶⁹ reconoce que todas sus empresas en el extranjero están organizadas bajo la forma de sociedades anónimas y lo explica diciendo que los países

⁶⁵ Como la base de la joint venture es contractual las partes pueden convenir lo que quieran en cuanto al reparto de beneficios y de esta forma conformarse a los principios cooperativos pero quizás entonces nos estemos apartando de la noción tradicional americana de joint venture que es la de compartir entre los socios los beneficios en el más puro método liberal mientras que las cooperativas tienen otra concepción de la economía.

⁶⁶ EMBID «Problemas actuales...» cit.p. 14 Considera perfectamente factible un grupo de sociedades cooperativas sometidas al ejercicio de una dirección económica unificada, ya que la dirección unitaria es el resultado de la libre voluntad de las cooperativas que se agrupan. En el mismo sentido Chaves «Evolución de los grupos cooperativos: trayectorias autoreforzantes y degenerativas» AAVV *Integración Empresarial Cooperativa* cit. p. 191 «A diferencia de lo que sucede en los principales holdings capitalistas, en los grupos empresariales de economía social las decisiones/actuaciones son el resultado de un proceso de negociación entre diferentes grupos de agentes económicos» la decisiones en los grupos cooperativos se toman de abajo hacia arriba a diferencia de los grupos capitalistas.

⁶⁷ EMBID «Problemas actuales...» cit. p. 19 considera la cooperativa de segundo grado como «estructura predispuesta por el legislador al servicio de la integración cooperativa»

⁶⁸ EMBID «problemas actuales...» cit p. 13 «No parece posible postular la validez de la estructura de grupo jerarquizado (por subordinación) al servicio de la integración cooperativa»

⁶⁹ Vid www.mcc.es

en los que se implantan no tienen una legislación cooperativa de carácter adecuado como la del País Vasco, y que tampoco existen cooperativistas habituados a trabajar dentro de una cultura cooperativa, proceso que requiere tiempo.

La Comisión Europea⁷⁰ considera que las cooperativas son una fórmula apropiada para que las empresas puedan emprender actividades conjuntas y compartir riesgos conservando al mismo tiempo su independencia. Permite a las pequeñas y medianas empresas obtener ventajas en términos de economía de escala, acceso a los mercados, poder de compra de materias primas. Considera que la forma cooperativa y particularmente la Sociedad Cooperativa Europea permitirá a las cooperativas operar libremente en Europa. Esta SCE se puede considerar como una joint venture que tendría la forma de cooperativa de segundo grado y facultaría a dos o más cooperativas poder operar de manera conjunta en el mercado. Esta cooperativa europea será un instrumento para formar la voluntad del grupo del que van a emanar las directivas o instrucciones a las sociedades integradas pero la voluntad del grupo se creará mediante la cooperación de todas las entidades agrupadas⁷¹. Esta fórmula solo se puede utilizar dentro del ámbito de la Unión Europea y en los países en los que exista ley de cooperativas, ya que la cooperativa europea se verá sometida a la ley del país en el que tenga su administración y su domicilio social. En otras partes del mundo habría que analizar la legislación del país del domicilio de la joint venture, para ver en que medida la cooperativa puede ser válida para estas formas de cooperación entre empresas.

Conclusiones

La joint venture como instrumento utilizado por las empresas para conquistar mercados internacionales implica cooperación ínter partes.

La cooperación es uno de los valores fundamentales en los que se fundamentan las cooperativas en el mundo entero.

Las cooperativas entendidas como empresas de economía social que compiten en el mercado tienen que participar en joint venture para poder ser una alternativa a la globalización liberal. Su participación como socios

⁷⁰ «Comunicación de la Comisión al Consejo, al Parlamento Europeo, al Comité Económico y Social Europeo y al Comité de las Regiones» (23.02.2004)

⁷¹ J. DUQUE, J. I. RUIZ «los grupos en el ordenamiento Jurídico» en AAVV *Grupos empresariales en la economía social en España* p. 114 CIRIEC 1999, G. FAJARDO «Reflexiones sobre el estatuto de la sociedad cooperativa europea: nuevas posibilidades», R. NAMORADO «Sociedad cooperativa europea. Problemas y perspectivas» en AAVV *Integración empresarial cooperativa* CIRIEC 2003

en joint venture contractuales o societarias, en ningún caso va en contra de los principios o valores cooperativos siempre y cuando en las discusiones y redacción del contrato se tengan estos presentes.

Los principios cooperativos fomentan la cooperación entre cooperativas mediante la creación de grupos cooperativos pero en general estos se limitan a los mercados internos, participando ellos mismos en alianzas estratégicas a través de joint venture que normalmente no revisten la forma de cooperativa lo que sería perfectamente factible.

Cooperativas y fondos de reserva en perspectiva europea

EZAI FUNDAZIOA

Introducción

La entrada en vigor el pasado 18 de agosto de 2006 del Estatuto de la Sociedad Cooperativa Europea constituye una excelente oportunidad para impulsar la modernización del Derecho Cooperativo Europeo en su globalidad y para dar pasos adelante en el proceso de armonización del Derecho Cooperativo e incluso su facilitar la introducción en Estados como Dinamarca donde, hasta ahora, no existía la figura jurídica de sociedad cooperativa.

La regulación del régimen económico cooperativas en la SCE es también una referencia para iniciar la armonización de legislaciones cooperativas de los Estados Miembros en cuanto a terminología y estructura normativa, si bien las diferencias esenciales existentes al respecto los Estados no aconsejan una homogeneización precipitada de las normas reguladoras de la estructura económica de las cooperativas.

Uno de los ámbitos de gran relevancia dentro del régimen económico de las sociedades cooperativas son los fondos de reserva, ya sea como instrumento de financiación o como vía para alcanzar los fines sociales del cooperativismo.

Con carácter general, la legislación cooperativa europea prevé la existencia de dos clases de reservas para todas las sociedades cooperativas, con independencia de la naturaleza de la actividad desarrollada o de la clase de cooperativa: las reservas obligatorias y las reservas voluntarias. Las primeras tienen su origen en una disposición legal y su dotación resulta obligatoria en las condiciones establecidas por la misma. El origen de las segundas se encuentra en una decisión de los socios adoptada por la asamblea general o expresada en los Estatutos sociales. No obstante, las normas europeas difieren en el tratamiento jurídico de estas reservas.

El objetivo de este artículo consiste en avanzar propuestas de regulación de ambas modalidades de reservas en el ámbito europeo. Para ello, nos remitimos a un análisis comparado tomando como referencia las normas que regulan las cooperativas en algunos países de la Unión, tales como Alemania, España, Francia, Italia, Portugal y Reino Unido. El análisis de esta diversidad normativa nos ha servido para observar las diferencias existentes en el régimen

jurídico de las reservas y constatar, finalmente, que resulta harto complicado elaborar una única propuesta de regulación de las mismas, válida para todas las legislaciones europeas. No obstante, es posible señalar algunos aspectos sobre los que merece la pena hacer una reflexión, y rescatar aquellas ideas que podrían ser tenidas en cuenta en su tratamiento por parte del legislador.

1. Las reservas obligatorias

Las normas europeas establecen, con carácter general, la obligación de que las cooperativas constituyan reservas. Estas reservas se denominan reservas obligatorias. Como excepción, debemos señalar el caso del Reino Unido, en el que la Ley remite a los Estatutos sociales la determinación del modo o sistema de aplicación de los resultados de la cooperativa y, en consecuencia, la dotación de reservas.

Algunos países, como Alemania o Francia, ordenan dotar una única reserva destinada a cubrir eventuales pérdidas, denominada reserva legal. Por el contrario, en otros países, entre los que se encuentran España, Italia y Portugal, las cooperativas deben constituir dos reservas: la primera tiene por finalidad la compensación de las pérdidas del ejercicio y se denomina reserva legal en Italia y Portugal, y fondo de reserva obligatorio en España; la segunda, destinada a la financiación de actividades educativas, formativas y de promoción cooperativa, recibe la denominación de fondo de educación y promoción cooperativa en España, fondo mutualista para la promoción y desarrollo de la cooperación en Italia, y reserva para educación y formación cooperativas en Portugal.

Por tanto, con carácter general, las legislaciones cooperativas europeas exigen la constitución de una reserva para la cobertura de las pérdidas del ejercicio. En cambio, la obligación de dotar una segunda reserva destinada a financiar actividades de educación, formación y promoción cooperativa únicamente es exigida por las legislaciones del sur de Europa.

En las próximas páginas analizaremos las dos reservas obligatorias que prevé la legislación europea. A efectos de simplificar la lectura de este texto, denominaremos la primera como reserva legal, y la segunda como reserva de educación y promoción cooperativa.

1.1. *Reserva legal*

A. FINALIDAD

1. La reserva legal de las cooperativas equivale a la reserva legal exigida por la legislación mercantil a las sociedades capitalistas. En ambas formas societarias cumple dos importantes funciones.

En primer lugar, representa una vía de autofinanciación e incremento de los recursos propios de la entidad. En consecuencia, la sociedad consolidará su estructura financiera frente a las oscilaciones del mercado —en concreto, para hacer frente a contingencias negativas no previstas—, dispondrá de un importante instrumento para impulsar su expansión y diversificación en el mercado, y sus posibilidades de captar financiación externa se verán incrementadas. Como se puede observar, cumple la denominada «función empresarial o de productividad».

En segundo lugar, constituye una cifra de retención del patrimonio social que opera en garantía, no sólo de terceros acreedores, sino también de la propia sociedad y de sus socios, al asegurar un cierto margen de reacción ante una situación de crisis económica. Se trata de la «función de garantía», y en las sociedades cooperativas posee un significado especial debido al carácter variable de su capital social.

2. Las funciones atribuidas a la reserva legal justifican el carácter obligatorio de la constitución de la misma. La variabilidad del capital, por su parte, justifica la exigencia de que las cooperativas constituyan una reserva legal superior a la reserva legal de las sociedades capitalistas, tal y como veremos en los próximos apartados¹.

B. DOTACIÓN

1. La principal fuente de dotación de la reserva legal proviene de los resultados positivos no distribuidos entre los socios. Sin embargo, esta obligación constituye un elemento desincentivador para los miembros de las cooperativas y, en consecuencia, puede suponer un obstáculo para el desarrollo del cooperativismo.

En efecto, si comparamos la obligación de dotar la reserva legal con la de realizar aportaciones al capital social (otra vía por la que los socios aportan recursos financieros a la cooperativa), comprobaremos que, a diferencia de la primera, esta última posee carácter individualizado, remunerado y reembolsable a sus titulares. El mismo carácter reembolsable que tienen las dotaciones a la reserva legal de las sociedades capitalistas.

Ciertamente, la actual regulación de la reserva legal no incentiva ni la constitución de cooperativas, ni la generación de resultados del ejercicio, ni su reinversión. Por esta razón, se podría plantear la oportunidad y conveniencia de introducir medidas estimulen su dotación.

¹ Por esta razón, consideramos que en el caso de que la legislación cooperativa prevea la existencia de figuras de capital estable o fijo, se debería analizar la oportunidad y conveniencia de revisar el régimen de las reservas obligatorias irrepartibles entre los socios.

2. Algunas normas, como la alemana, atribuyen a los Estatutos la determinación de la parte del resultado positivo que debe ser destinada a la reserva legal. Otras, por su parte, fijan el porcentaje mínimo de los resultados que debe ser asignado a dicha reserva. A título de ejemplo señalaremos la norma francesa, que ordena destinar las tres veinteavas partes de los excedentes del ejercicio a la constitución de la reserva legal. El Código civil italiano, por su parte, dispone que la reserva legal que deben constituir las cooperativas se dota con un 30%, como mínimo, de los resultados positivos netos anuales. Como vemos, no existe unanimidad a la hora de determinar la parte de los resultados positivos del ejercicio que debe ser destinada la reserva legal.

Ante esta disparidad, si bien resulta complicado concretar un porcentaje determinado, válido para todas las legislaciones, señalaremos algunas ideas que podrían ser tenidas en cuenta para su fijación².

La primera alude a la igualdad de trato de las cooperativas y otras formas empresariales. Las cooperativas concurren en el mercado con empresas de capital. Un trato desfavorable o discriminatorio frente a éstas dificultará su capacidad de supervivencia o desarrollo. Ciertamente, la variabilidad del capital cooperativo justifica la exigencia de que las cooperativas destinen una parte importante de los resultados del ejercicio a la reserva legal; en especial, para ofrecer una mayor garantía frente a terceros. Sin embargo, este porcentaje no debe resultar especialmente gravoso para las cooperativas, en comparación con otras formas empresariales.

La segunda se refiere a que, en atención a las circunstancias particulares de las cooperativas, éstas pueden precisar distinto apoyo patrimonial de la reserva legal. Estimamos conveniente que en la determinación de los porcentajes mínimos de detracción de los excedentes cooperativos se tengan en cuenta las características de las cooperativas: por un lado, la naturaleza de las actividades y clase de cooperativa y, por otro lado, la situación y necesidades económico-financieras de la entidad —fundamentalmente, los recursos que dispone y el volumen de su tráfico empresarial—.

² Cuestión distinta sería analizar el **cálculo de la base** sobre la que se aplica este porcentaje. En principio, se aplica sobre los resultados del ejercicio. Sin embargo, en algunas legislaciones, como la española, las reglas para la determinación de dicho resultado han sido objeto de crítica; entre otras razones, porque los criterios utilizados para la valoración de las entregas realizadas por los socios a la cooperativa (a efectos de determinar el volumen de los ingresos del ejercicio) no han resultado satisfactorios en su totalidad. A título de ejemplo, señalaremos el criterio del valor del mercado, en el que los problemas se presentan, justamente, a la hora de concretar ese valor de mercado.

Por este motivo, sugerimos que se analice la oportunidad y conveniencia de revisar la determinación de la base sobre la que se aplicará el porcentaje a destinar a la reserva legal. Para ello, se podrían tomar en consideración otras referencias, como la cifra de negocios, el importe de los salarios o el valor del trabajo.

3. En algunas legislaciones europeas, como la española y la italiana, la obligación de dotar la reserva legal se mantiene durante toda la vida de la cooperativa. La justificación de esta norma se encuentra, nuevamente, en el carácter variable del capital social.

La variabilidad constituye una característica que impide que el capital de las cooperativas cumpla la misma función de garantía que desempeña el capital las sociedades capitalistas. En este sentido, la reserva legal constituye un elemento de seguridad adicional al proporcionado por el capital cooperativo, que resulta reforzado cuando el legislador impone la obligación de dotarla durante toda la vida de la entidad: cuanto mayor sea el importe de la reserva, mayor será la garantía de los acreedores para el cobro de sus créditos frente a la cooperativa.

La reserva legal también desempeña otra función, no menos importante, que consiste en proporcionar a la cooperativa recursos económicos que contribuyen a su desarrollo y consolidación en el mercado. El cumplimiento de esta función resultará reforzado cuando la obligación de dotar la reserva se mantenga con carácter indefinido.

Consideramos que estos dos intereses —el de los acreedores y la sociedad— deben ser tenidos en cuenta por el legislador al establecer un límite a la obligación de dotar la reserva legal. Las cooperativas deben dotar esta reserva en la medida en que resulte necesario para ofrecer a terceros una garantía real para el cobro de sus créditos así como para permitir que la cooperativa disponga de recursos suficientes para desarrollar su actividad y consolidar su posición en el mercado. En el momento en que la entidad cuente con los instrumentos adecuados para el logro de este objetivo, entendemos que la dotación de la reserva debe cesar. Para identificar dicho momento, creemos se deberían valorar los elementos que señalábamos para determinar el porcentaje a detraer de los resultados del ejercicio; es decir, la naturaleza de las actividades y clase de cooperativa, así como los recursos económicos que dispone la entidad y el volumen de su tráfico empresarial.

Es cierto que en algunos países, la obligación de dotar la reserva legal se suspende cuando su dotación alcance un determinado importe con relación a la cifra de capital social. Por ejemplo, en Alemania no existe obligación de dotar la reserva legal cuando ésta alcance un 10% del capital social. En Portugal, la dotación de la reserva legal deja de ser obligatoria cuando ésta alcance un importe igual al máximo de capital alcanzado por la cooperativa. Sin embargo, esta referencia podría cuestionarse, justamente, por el carácter variable del capital cooperativo.

En efecto, existen normas, como la Ley cooperativa española, en las que la determinación del capital social mínimo con que puede constituirse y funcionar la cooperativa corresponde a los Estatutos. Además del problema de infracapitalización que puede plantearse en el caso de que se fije una cifra

baja de capital mínimo, la dotación de la reserva legal puede dejar de ser obligatoria en uno o en pocos ejercicios. Asimismo, puede darse el caso de que el importe que se exija con relación al capital social para que sea posible suspender la dotación de la reserva legal, quede por debajo de la parte de los resultados que, como mínimo, deben destinarse en un solo ejercicio a dicha reserva. Por estas razones, consideramos que, si se revisa la dotación permanente de la reserva legal que establecen algunas normas, se analicen con carácter especial los criterios para fijar los límites a dicha dotación.

C. DESTINO

En lo que se refiere al destino de la reserva legal, debemos de distinguir, por un lado, las finalidades que cumple y, por otro lado, su utilización, es decir, la reducción contable de su cifra.

1. Respecto de las finalidades, hemos visto que, la reserva legal cumple dos importantes funciones: la función empresarial o de productividad y la función de garantía.

2. En lo que respecta a la utilización del saldo de la reserva legal, alguna legislación regula su destino en la compensación de pérdidas y, con carácter general, se prohíbe su distribución a los socios durante la vida de la cooperativa y en su disolución y liquidación³.

Básicamente, existen dos razones que justifican la inclusión generalizada del carácter irrepartible de la reserva legal en la normativa cooperativa. La primera alude a las funciones que cumple esta reserva, y consiste en que la irrepartibilidad de la reserva legal favorece la consolidación de la empresa y le confiere mayor solvencia frente a terceros, sobre todo si tenemos en cuenta la variabilidad del capital cooperativo. La segunda es de índole doctrinal, ya que el mencionado carácter irrepartible contribuye a la aplicación del principio de la intercooperación en dos momentos diferentes: durante la vida de la cooperativa, constituye una especie de «herencia» que realizan los socios actuales a favor de los futuros; en caso de disolución y liquidación de la entidad, si existe la obligación de destinarla al fomento del cooperativismo, se produce un efecto solidario con el movimiento cooperativo.

Sin embargo, la irrepartibilidad de la reserva legal constituye un elemento desincentivador para los socios; sobre todo si comparamos la obligación

³ Con carácter general, la normativa cooperativa española establece unos límites al importe de las pérdidas que pueden ser compensadas con cargo a la reserva legal. Esta medida puede quedar justificada para evitar prácticas tales como cerrar el ejercicio social *a cero*, crear pérdidas ficticias para agotar la reserva o tratar de compensar la totalidad de las pérdidas del ejercicio con la reserva legal para, posteriormente, distribuir entre los socios reservas voluntarias disponibles.

de asignar recursos a este fondo con la de realizar aportaciones al capital social y con la dotación de la reserva legal de las sociedades capitalistas⁴.

Teniendo en cuenta los intereses que resultan protegidos con la atribución del carácter irrepatriable a la reserva legal y el efecto desincentivador que puede tener dicha característica para los socios, consideramos que se debería analizar la oportunidad y conveniencia de flexibilizar la prohibición absoluta de repartir la mencionada reserva entre los socios. Para ello, podría reconsiderarse su distribución, siquiera parcial, entre los socios, en el momento de la disolución y liquidación de la cooperativa⁵. No obstante, debemos de advertir que esta propuesta conlleva el peligro de constituir un estímulo para que los socios disuelvan la cooperativa cuando la reserva legal alcance un importante volumen.

Si se admite la distribución de la reserva legal, también deberían concretarse los criterios de su reparto. Estos criterios deberían respetar la regla de la atribución de los excedentes en atención a las operaciones realizadas por cada uno de los socios con la cooperativa.

Otra de las cuestiones a abordar en el reparto de la reserva legal consiste en determinar qué socios participan en el mismo. Si se establece que únicamente se distribuirá entre los socios que posean esta condición en el momento de la liquidación y disolución pueden producirse situaciones difícilmente justificables. Pensemos en una cooperativa que se extinga tras 30 años de actividad. Uno de sus miembros causa baja un ejercicio antes de la disolución de la entidad, tras haber permanecido en calidad de socio desde la constitución de la misma. En cambio, otro de sus miembros mantiene su calidad de socio en el momento de la liquidación de la cooperativa, tras haberla adquirido hace dos ejercicios. El primero habrá contribuido a la dotación de la reserva durante prácticamente toda la vida de la cooperativa; sin embargo, no tendrá derecho a participar en su reparto. La contribución del segundo, por el contrario, habrá sido mínima; pero tendrá derecho a concurrir en la distribución de la reserva entre los socios.

Se han avanzado soluciones para evitar estas situaciones. Nos referimos a la individualización de la reserva legal. Se trata de una solución delicada por-

⁴ Tal y como hemos señalado anteriormente, las aportaciones al capital social de las cooperativas poseen carácter individualizado, remunerado y reembolsable. También son reembolsables las dotaciones a la reserva legal de las sociedades capitalistas.

⁵ Como de hecho admite la Ley 2/1999 de Andalucía, en la que se contempla la posibilidad de que el fondo de reserva obligatorio sea parcialmente distribuido entre los socios, en el momento de su baja de la cooperativa, y en la disolución y liquidación de la entidad.

Esta solución no atentaría contra el tercer principio consagrado por la Alianza Cooperativa Internacional, ya que no se distinguen las clases de reservas que pueden constituir las cooperativas y únicamente se prohíbe su distribución total entre los socios.

que puede vulnerar la naturaleza colectiva que se le atribuye a esta reserva⁶. Por esta razón, podría contemplarse la posibilidad de individualizar únicamente la parte de la reserva legal que corresponda a los resultados positivos obtenidos ejercicio tras ejercicio.

1.2. *Reserva de Educación y Promoción Cooperativa*

1. En el ámbito europeo la obligación de dotar una reserva destinada a financiar actividades de educación, formación y promoción cooperativa únicamente es exigida por las legislaciones del sur de Europa; en concreto, en España, Italia y Portugal.

- a. El fondo de educación y promoción cooperativa constituye uno de los fondos que deben dotar, con carácter obligatorio, las cooperativas españolas. La legislación autonómica y estatal definen las actividades que financia este fondo. La formulación de estas actividades varía de una norma a otra, al igual que la parte de los resultados del ejercicio que debe destinarse al mismo. Sin embargo, todas las actividades que se prevén se dirigen a la formación, educación y promoción cooperativa.
- b. Las cooperativas italianas, por su parte, deben dotar el denominado «fondo mutualista para la promoción y desarrollo de la cooperación». Este fondo presenta la característica de que su gestión no corresponde a las cooperativas que lo constituyen, sino a las asociaciones de representación, asistencia y tutela del movimiento cooperativo. En el caso de las cooperativas no adheridas, las aportaciones realizadas serán gestionadas por el Ministerio competente. Se financia con la parte de los resultados positivos netos anuales de las sociedades cooperativas (3%) y con el patrimonio residuo (remanente) de la sociedad en liquidación. Su objeto consiste en la promoción y financiación de nuevas empresas e iniciativas de desarrollo de la cooperación, con preferencia de los programas dirigidos a la innovación tecnológica, al incremento de la ocupación y al desarrollo del «Mezzogiorno» (Sur de Italia).
- c. Las cooperativas portuguesas deben dotar la reserva para educación y formación cooperativas que, como su propio nombre indica, tiene

⁶ Debemos tener en cuenta que en algunas legislaciones, como la española, la reserva legal se dota no sólo con los resultados del ejercicio, sino también con otras partidas, tales como las cuotas de entrada. Una de las finalidades de estas cuotas consiste en evitar o, al menos, mitigar la disminución del coeficiente patrimonio neto/socio cuando se produce la entrada de un nuevo socio. Ciertamente, la individualización de la parte de la reserva que corresponda a estas asignaciones es una tarea difícil.

por finalidad la educación cooperativa y la formación técnica de los cooperativistas, de los trabajadores de la cooperativa y de la comunidad. Se dota con la parte de los intereses que no se encuentren afectos a la reserva legal, la parte de los excedentes anuales líquidos provenientes de las operaciones con los socios que establezcan los Estatutos sociales o la asamblea general (en un porcentaje no inferior al 1%), los donativos y ayudas especialmente destinados a esta reserva, y los excedentes anuales líquidos provenientes de operaciones con terceros no afectados a otras reservas.

2. La reserva de educación y promoción cooperativa es una reserva específica o particular de las cooperativas y su existencia forma parte de la propia razón de ser de estas entidades, como muestra de su compromiso con la mejora económica y social del entorno en que desarrolla su actividad⁷.

Su constitución se encuentra ligada a los principios cooperativos; en concreto, al tercero (Participación económica de los miembros), quinto (Educación, entrenamiento y información), sexto (Cooperación entre cooperativas) y séptimo principio (Compromiso con la comunidad).

3. Uno de los problemas que se pueden plantear con relación a esta reserva se encuentra relacionado con su utilización o destino. Las fórmulas empleadas por los distintos legisladores son muy amplias y pueden surgir dudas en cuanto a su aplicación efectiva. Por esta razón, consideramos que se debería analizar la oportunidad y conveniencia de concretar mejor las actividades a las que se puede destinar esta reserva.

Creemos que en esta tarea se deben tener presentes en todo momento las razones que justifican la reserva de educación y promoción cooperativa; en especial, la vertiente social de las cooperativas. Por tanto, las actividades que financie deberían estar dirigidas a la consecución de objetivos a largo plazo. Asimismo, deberían priorizarse las acciones que incidan en el exterior de la cooperativa frente aquéllas de carácter interno, y asegurarse de que no se trata de actividades habituales. Dicho en otras palabras, el destino preferente de la reserva de educación y promoción cooperativa debería consistir en la

⁷ La vertiente social, consustancial de las cooperativas, también se viene desarrollando en otras formas empresariales. Ello contribuye a crear una nueva noción de responsabilidad social de las empresas. La Comisión Europea define la responsabilidad social de las empresas como «la integración voluntaria, por parte de las empresas, de las preocupaciones sociales y medioambientales en sus operaciones comerciales y sus relaciones con sus interlocutores (*stakeholder*)». **Comunicación de la Comisión de 2.7.2002 relativa a la responsabilidad social de las empresas: una contribución empresarial al desarrollo sostenible, disponible en** <http://europa.eu.int/scadplus/leg/es/lvb/n26034.htm>.

realización de inversiones a largo plazo, en vez de la compensación de gastos ordinarios o intereses a corto plazo de los socios.

2. Las reservas voluntarias

Con carácter general, las reservas voluntarias se contemplan como uno de los posibles destinos de los resultados del ejercicio. Su origen se encuentra en una decisión de los socios, que podrá establecer la finalidad de la reserva, así como su carácter repartible o irrepartible.

1. Una vez que se acuerde la constitución de reservas voluntarias, los socios deberán renunciar a parte de los resultados del ejercicio para destinarlos a estas reservas. En este punto, se puede plantear un conflicto de intereses entre los socios y la propia sociedad. Los primeros desearán que se les asigne el mayor retorno posible; la cooperativa, por su parte, tendrá interés en fortalecer sus recursos económicos mediante el incremento de sus reservas.

2. Además del conflicto planteado, pueden producirse otros con relación al carácter repartible o irrepartible que se asigne a las reservas voluntarias.

- a. La creación de reservas voluntarias irrepartibles puede constituir un elemento desincentivador para los socios. Éstos habrán renunciado a parte de los resultados del ejercicio para destinarlos a una reserva en el que no tienen derecho a participar, ni cuando causen baja de la cooperativa, ni cuando se disuelva y liquide la entidad.

En las sociedades capitalistas, por el contrario, los socios tienen un derecho constante sobre las reservas acumuladas, que puede ejercitarse durante la vida de la sociedad —a través de la negociación de las acciones, que poseen un valor teórico en función del montante de las reservas con que cuenta la sociedad— y a la disolución y la liquidación de la entidad —al poder participar en el haber líquido resultante, en el que se incluye el saldo de las reservas que se hubieran constituido—.

- b. Si la cooperativa hubiera constituido reservas voluntarias repartibles, pueden producirse algunas complicaciones cuando se distribuyan entre los socios.

En el caso de que la reserva únicamente fuera repartible en la disolución y liquidación de la cooperativa, podrían resultar excluidos de su reparto socios que han contribuido a su dotación, pero que han causado baja antes de la extinción de la entidad. En el supuesto de que fuera posible distribuirla durante la vida de la sociedad (por ejemplo,

el momento de la baja del socio), podrían surgir dudas a la hora de determinar la parte que le corresponde a cada partícipe.

La solución para ambas situaciones podría consistir en individualizar las reservas voluntarias ya que ello permitirá, por un lado, que participen en su reparto todos aquellos socios que hubieran contribuido a generarlas y, por otro lado, que se conozca la parte que corresponda a cada partícipe.

3. Las reservas voluntarias individualizadas se encuentran contempladas en la legislación autonómica española.

La Ley 18/2002 de Cataluña establece la obligación de que cuando se constituyan fondos de reserva voluntarios individualizados, los Estatutos fijen los criterios de individualización de las reservas de estos fondos para cada socio o socia, así como los supuestos y requisitos para repartirlos o imputarlos efectivamente.

El Decreto 58/2005, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de cooperativas de Euskadi, por su parte, dispone que en el caso de que se hubieran generado fondos de reserva voluntarios repartibles, los Estatutos podrán establecer los criterios de individualización de los mismos.

Si la cooperativa decide constituir reservas voluntarias individualizadas, consideramos que deberían fijarse, como mínimo y con carácter previo a su distribución, los extremos a los que alude la norma catalana: esto es, los criterios de individualización, los supuestos en los que los que producirá su reparto, así como los requisitos que deben cumplir los que participen en la distribución.

EAEko etxebizitza-kooperatibak: argi eta ilunak

Aitziber ETXEZARRETA

Ekonomian doktorea

Enekoitz ETXEZARRETA

EHU-ko irakaslea

Aurkibidea: 1. Marko teorikoa: «Ongizatearen Gizartea» eta Gizarte Ekonomia. 2. Etxebizitza-kooperatibak: ezaugarri orokorrak; 3. EAE-ko etxebizitza-kooperatibak; 4. Etxebizitza-kooperatiben inguruko zenbait argi-ilun; 5. Azken gogoetak; Bibliografia.

Laburpena:

Etxebizitza-Kooperatiben inguruko lan honen helburua, sektorearen azterketa xehatu bat aurkeztea baino, etxebizitzaren eskurapenean mekanismo sozial parte-hartzaileagoek izan dezaketen lekua azpimarratzea da: kasu honetan, etxebizitza-kooperatiben sustapen bidezko formula, hain zuzen ere.

Lehenik eta behin, errealitate hau marko teoriko orokorrango batean kokatu dugu, Ongizatearen Gizartea eratze bidean Gizarte Ekonomiako eragileek joka lezaketen paperaren inguruan jardun dugu. Bigarrenik, etxebizitza-kooperatiben ezaugarri orokorrak eta EAE-ko berezitasunak landu ditugu, arreta berezia finkatuz etxebizitza-kooperatibengan eragiten duten erregulazio-marko zein politika publiko ezberdinetan, eta horien artean sumatzen diren sinergia eta aurkakotasunetan. Ondorioentzako azken atal batean, autoreon iritziz eztabaidagai edo airean geratzen diren zenbait gai plazaratu ditugu.

1. Marko teorikoa: «Ongizatearen Gizartea» eta Gizarte Ekonomia

Ongizate estatutik ongizate gizartera

«Ongizate Gizartea» kontzeptuaren oinarrian, «Ongizate Estatuaren» birformulazio baterako ahalegina antzematen da. II. Mundu Gerra ostean, doktrina ekonomiko liberal-keynesiarraren bultzadaz mendealdean gartzen joan ziren Ongizate Estatu ezberdinak.

Epealdi honetan beraz, hots, 50. hamarkadatik 80. hamarkadara gutxi-gora-behera, Estatu liberal-keynesiarrek «kapitalismo antolatua» ezarri zuen, Gizarte Zibila, Estatu eta Merkatuaren artean egiturazko akordio bat lortu zen, zeinak gizarte-ordena nahikoa egonkor bat sortu zuen. Estatuaren azken legitimazioa gizarte zibilaren eskuetan zetzan, horretarako demokrazia errepresentatiboan oinarrituriko kontrol mekanismoak finkatu zirelarik (hauteskunde sistema, etab.) Era berean, Estatu bere hiritarrei ongizatea eman ziezaieken eragile gisa definitzen joan zen, bere hiritarrei zenbait ondasun publikoren hornidura bermatuz (osasuna, hezkuntza, etab.). Estatu eta Gizarte Zibila beraz, estuki loturik azaltzen ziren esku hartze aktiboa eta zenbait legitimazio- mekanismoen bidez.

Alabaina, ekonomiaren globalizazio hazkorrekin batera, 80. hamarkadatik aurrera batik bat, Estatu eta Merkatuaren arteko ordura arteko harremana sakonki birmoldatuko zuten politika ekonomikoen orokortze bat etorri zen. Jarduera ekonomikoak Estatu-Nazioen mugak modu argian gainditu zituelarik, Estatuak ekonomia arautzeko zituen kontrol-mekanismoak ere zaharkituak geratzen joango ziren. Modu horretan, Estatuak ekonomia kudeatzeko zuen eraginkortasuna kolokan jartzearekin batera, politika liberalizatzaile eta pribatizatzaileen aroa zabaldu zen.

Ongizate Estatuaren esku-hartze mekanismoen ahultze prozesu horren baitan beraz, gizarte-ordenaren oinarria zen Estatu/Merkatu «akordioa» deusezten joan zen. Estatuak, ekonomiaren jardunbide naturalaren oztopo gisa ikusten zen, eta paradigmarik liberalenei kasu eginaz, esku hartze ahalik eta apalenaren aldeko politikak jarri ziren martxan. Esku-hartze horren murriztapen horrekin batera, Estatu ongizatea sortzeko gai den eragilearen figura ere ahultzen joan da, eta beraz, Gizarte Zibilaren baitan beronen legitimazio iturria ere agortzen.

Ongizatearen gizartea eta gobernantza eredu berriak

Ongizatearen Estatuaren krisi honen baitan beraz, Gizarte Zibilaren legitimazioaren ahultze bat kokatzen da. Hortaz, ordura arte demokrazia errepresentatiboak eskaintzen zituen kontrol-mekanismoen gaineko legitimazioa ere ahuldu da. Ongizate Estatuaren eta Demokrazia errepresentatiboaren krisia elkarren ondotik sortu dira.

Ongizate Estatu beraz, bere «ongizatearen hornitzaile» funtzioan ahuldurik atera da, batik bat, botere delegazio hirukoitz bat burutu duelako: gorakorra (Estatuz gairik egituretara), beherakorra (eskualde zein tokiko erakundeetara), eta azkenik esku pribatuetara (pribatizazio edo externalizazio prozesu hazkorren bidez).

«Ongizatearen hornitzaileak» beraz, izaera publikodun egiturak izate-tik, eragile pribatu zein gizarte-mugimendu ezberdinak izatera igarotzen ari

da progresiboki. Eta horrela, egun esfera ezberdinetan abian jartzen ari da Gobernantza eredu berri bat, autore batzuk Estatuaz-haraindiko-gobernu (*Governance-beyond-the-State*) gisa izendatu dutena (Moulaert, 2005; Swyngedouw, 2005).

Aipaturiko botere desplazamenduen ondorioz, beraz, gobernantza eredu berriak orokortzen ari dira bai maila globalean (Europar Batasunean, Munduko Bankuan, Nazioarteko Monetari Funtsean, etab.) eta baita tokiko-erakundeetan ere (garapen agentzia lokaletan, ekologiaz, azpiegiturretan, zein bestelako gaitasun arduratzen diren elkarte informal zein formaletan, etab.).

Gobernu-organu berri hauetan parte hartzaile berriak barneratu dira, batetik eragile ekonomiko pribatuak (enpresak, merkataritza bazkondeak, patronala, etab.) eta bestetik Gizarte Zibileko zenbait eragile (Gobernuz Kanpoko Erakundeak, talde ekologistak, etab.), besteak beste.

Aldaketa honek beraz, aldi berean erantzuten die hala gobernatzeko teknologietan eman diren berrikuntzei (antolakuntza-berrikuntzak), nola gobernu-organu tradizionalen legitimazio galerari. Zentzu horretan, demokrazia errepresentatiboan finkaturiko kontrol eta parte-hartze mekanismoen legimitatea galdu dute, eta Gizarte Zibila, legitimazio iturri izatetik, gobernu eragile eta «ongizatearen hornitzaile» izateko bideak zabaltzen direla dirudi. Bere buruaren ongizatea auto-kudeatzen duten egituren aurrean aurkituko ginateke, hortaz.

Gobernantza eredu berriak eta Gizarte Ekonomia: etxebizitza-kooperatibak

Gauzak horrela, egileon iritzian gobernu-esparruetan eragile berriak sortzeko zenbait aukera sortzen ditu botere-egitura horizontalagoak sortzeko, hiritarren parte-hartzean sakontzeko, sektore baztertuak integratzeko eta finen, ahulduriko demokrazia honen osasuna bizkortzeko.

Ongizatearen hornitzaile «berriek» protagonismo berria hartzeak beraz, Gizarte-Ekonomiako eragileek Interes Orokorreko ondasunen esleipenean (hots, osasuna, hezkuntza, etxebizitza eta gizarteratzea) jokatu beharreko funtzioen inguruan jarduteak merezi du hausnarketarik, gure iritzian.

Gizarte-Ekonomiako eragileak, ez Estatuak ez Merkatuak ase ezin ditzaizkien beharrez (eta ez eskariei) erantzuna emateko eragile gisa jaiotzen dira berez. Hortaz, Gizarte-Ekonomiaren baitako eragileen artean Merkaturaren jokatzen dutenak (kooperatibak, elkarte anonimoak, laboralak, mutuak, aurrezki kutxen obra sozialak, etab.), merkatuak ikusten ez dituen beharrak asetzeko helburua ere bete behar lukete.

Gizarte-Ekonomiako eragileen kokapena, bistan denez, Gizarte Zibilaren eta Merkaturaren artean ere hor dago nonbait, enpresa errealtate bat izateaz gain, gizarte mugimenduen baitan ere kokatu bailitezke hainbat eta

hainbat eragile (bergizarteratzea helburu duten elkarteak, ezintasun ezberdinak dituzten pertsonak enplegatzen dituztenak, enpresa-sozialak, etab.).

Transbertsalitate edo zeharkako-izarea horrek ematen die hain zuzen ere gure iritzian Gizarte-Ekonomiako eragileei gaitasun eraldatzaile garrantzitsu bat. Modu honetan, Gizarte-Ekonomiaren jardunbideak garapenaren bidez dimentsio (ekonomikoa eta soziala) integratzen dituen neurrian, Gizarte-Ekonomiako eragileek lehentasunezko protagonismoa berreskuratzeko luke te tokiko-garapen aktore gisa.

Gizarte-Ekonomiaren nozio hori, etxebizitzaren esparrura eramanez gero, etxebizitza-kooperatibak, ez Estatuak ez Merkatuak ase ezin dezakeen esparru bat bete dezakeela proposatu nahi dugu. Hau da, hiritar arruntak etxebizitza bat eskuratu nahi duenean, eta baldin eta merkatuko prezioa bere gain hartzerik ez badu, egun duen alternatiba bakarrenetakoa babestutako erregimenean eraikitzen diren etxebizitzaren zozketan etxe bat egokitu arte zain egotea da. Merkatu librean zein ekimen publikoak hiritarrari ematen dizkion aukera horiez gainera, lan honen helburua izango da etxebizitza-kooperatibak mekanismo parte-hartzaile gisa dituzten bertuteak plazaratzea, eta etxebizitzaren esleipenareko formula sozialagoak bilatzerako orduan izan lezakeen erreferentzialtasuna proposatzea.

2. Etxebizitza-kooperatibak: ezaugarri orokorrak

Etxebizitza-kooperatibak, gainerako kooperatiben gisa, Euskadiko Kooperatiben Legeak ezarriari eutsiz, beren gizarte-xedearen edo egitekoaren arabera definitzen dira. Horrela, etxebizitza-kooperatiba «beren bazkideei etxebizitza edo lokalak, zein gainerako eraikuntza edo instalakuntza osagarriak egokitzen dizkien kooperatiba» gisa definitzen dira.

Etxebizitza-Kooperatiben misioa eta izateko arrazoia beraz argia da, bere bazkideei etxebizitzak eskuratzea. Kooperatiba hauek eratzeke moduan al-diz, eredu ezberdinak antzeman ditzakegu, beti ere, kooperatiba hauek osatzen dituzten partaide ezberdinek izaniko ekimenaren arabera.

Gauzak horrela, etxebizitza-kooperatiba batean aurki genitzakeen protagonista ezberdinak zehaztea da lehen pausoa. Edozein kooperatibetan legez, hauetan ere kooperatiben oinarria bazkideak dira, eta hauen ordezkari gisa egunean eguneko funtzionamenduaren ardura hartzen duen artezkaritza kontseilua (*consejo rector*). Bazkideek artezkaritza kontseiluaren gainean duten kontrola, ohizko mekanismo kooperatiboaren bitartez bermatzen da, urteroko Asanblada Orokor, zein aldi-aldi kontu-eskatzearen bitartez.

Bazkideak eta Artezkaritza Kontseiluko bazkideez gain ordea, etxebizitza-kooperatiben gehiago absolutuan beste bi eragilek garrantzia berezia izaten dute. Lehenik eraikuntza-enpresak. Eraikuntza-enpresa kooperati-

borik ez ezagutzeaz gain, Artezkaritza-Kontseiluko bazkideren batek kontraturiko eraikuntza-enpresarekin nolabaiteko harremanik izatea kasurik arruntena ez denez, normalean etxebizitza-kooperatibak kontratu bidez erosten ditu eraikuntza-enpresaren zerbitzuak.

Bigarrenik, Etxebizitza-kooperatibaren funtzionamenduan berebiziko garrantzia duen beste eragile independente bat aurkitzen dugu: elkarte kudeatzailea (*grupo gestor*). Kooperatibak elkarte honekin dituen harremanak ezberdinak izan litezke. Mutur batean, kooperatibaren sustapen zein esleipen eginkizun guztiak (lurzorua eskuratu, sustapen-proiektua diseinatu, enpresa-eraikitzailea kontratatu,...) elkarte kudeatzailearen eskutan delegatzen duten kooperatiben eredia geneukake.

Beste muturrean, aldiz, kooperatibaren funtzio gehienak auto-kudeaketaren bidez eta elkarte kudeatzaileari lantzean behineko kontsulta puntualak egiten dizkien kooperatiben eredia legoke. Begien bistakoa da beraz, legez kooperatiba guztiek kooperatiba izatearren dagozkien betebeharrak betetzen dituzten arren, mutur batetik bestera topa genitzakeela auto-kudeaketa maila oso ezberdina duten kasuak.

Berebiziko garrantzia du, halaber, kooperatibak elkarte kudeatzailearekin duen harremanak, kooperatiba eratzeke eta inskribatzeko orduan. Izan ere, kasu batzuetan elkarte kudeatzailea bera izaten baita, lurzoru sail bat eskuratu ostean, lurzoru horretan eraiki beharreko etxebizitzaren esleipena modu kooperatiboan egitea ezartzen bada, etxebizitza-kooperatiba bat eratzeke bazkideak erakartzeko prozesua martxan jartzen duena.

Beraz, eta kooperatiben sorrerari gagozkiolarik, etxebizitza-kooperatiba gehienak lurzoru esleipena gertatu aurretik eratzen diren arren, badira behin sustapen egitasmoa diseinatu ostean, proiektura egokitzen diren ezaugarrien arabera sortzen diren etxebizitza-kooperatibak ere. Ondorioz, kooperatibak sor litezke bazkideen beraien deliberoa dela medio, edota bestelako eragilearen baten ekimenez¹.

Hau horrela izanik, etxebizitza-kooperatiben beste berezko ezaugarrietako bat izan ohi da, kooperatibak dituen bazkide kopuruak bat egitea sustapen konkretu batean eraiki asmo diren etxebizitza kopuruarekin. Legez, alabaina, kooperatiba bat eratzeke gutxieneko bazkide kopurua 3 pertsonakoa denez, kooperatiba bakoitzeko erregistraturiko bazkide kopuruak ez

¹ Kanpo ekimenaren bidez sorteen diren kooperatibak hiru eragile ezberdinek bultzatuak izan litezke nagusiki: lehenik, arestian aipatu bezala, elkarte kudeatzaile batek eratuak izan litezke; bigarrenik, instituzio publikoek (udaletxeek bereziki) lurzoruaren esleipenean ezarri dezaketen baldintza izan liteke, bertan eraiki beharreko etxebizitzak erregimen kooperatiboan sustatzea eta esleitzea; eta hirugarrenik, bestelako irabazi asmorik gabeko edozein erakunde ere izan liteke (sindikatuaren tradizioa haundia da, baina baita bestelako kutxa edo edozein elkarte ere parte hartu lezake) bazkide interesatuen artean kooperatiba bat eratzeke proposamena zabaldu dezakeena.

du kasu askotan bat egiten benetako bazkide kopuruarekin. Eta aurrerago ikusiko dugun bezala, 2004ko ekainaren 30-eko aginduak, modu nabarian distortsionatu du gutxieneko bazkideen afera.

Azkenik, eta lehen sarrera honekin amaitze aldera, etxebizitza-kooperatiben beste berezko ezaugarri bat da beraien bizitza-zikoaren do iraute-urteen datua ere. Kooperatiba hauek erdietsitako soberakinak oso apalak izan ohi direnez (lokal amankomunen baten alokairutik eratorriak edo), kontsumo-kooperatiba diren kasuan, kooperatiba hauek beren sortzeko arrazioa amaitzen denean iraungitzen dira. Hots, eraikuntza lanak amaitu eta bazkideen artean etxebizitzak esleitu ostean.

Behin etxebizitzak esleitu ostean, etxebizitza bakoitzaren gaineko jabetza esan bezala bazkidearena da modu eskusiboan, eta beraz, kooperatibaren esku geratzen dira gainerako ondasun komunitarioak, igogailu, teilatu, tras-teleku, etabarrak. Kooperatibak berak erabaki dezake, ondasun komunitario hauek kudeatzeko jarraituko duen, edota horien gaineko erantzukizuna delegatu eta kooperatiba gisa likidatuko den.

Gauzak horrela, eginiko ikerketa ezberdinen arabera ondorioztatzen da batz bestea etxebizitza-kooperatiben bizitza-zikloa, erregistroan sartzen direnetik likidatzen diren arte, 5 urte ingurukoa (49-59 hilabete inguru) izaten dela.

3. EAE-ko etxebizitza-kooperatibak

Ezaugarri nagusiak

Lehenik azpimarratu behar litzateke, Europako beste zenbait herrialdeetan (Frantzia edo Italian, kasu) ez bezala, Espainia mailako zein EAE-ko kooperatiben gehiengo ia osoa kontsumo-kooperatiba gisa definitzen direla, ekoizpen-kooperatibak (eraikuntza-enpresak, alegia) izan beharrean. Hots, kooperatiba hauen helburua ez da etxebizitzak eraikitzeak langileak biltzea (eta beraz, lan-elkartuko kooperatiba gisa erregistratzea), etxebizitzaren sustapena eta esleipena kooperatibako bazkideen artean antolatzea baizik.

Era berean, etxebizitza-kooperatiben bidez esleitzen diren etxebizitzaren jabetza erregimenari erreparaturik, EAE-n (zein Espainia mailan) jabetza indibidualerako irispidea bideratzen duten etxebizitzak dira denak. Hau da, bazkideek kooperatibak esleituriko etxebizitzaren gain duten eskubidea, jabetza indibidualerako da kasu guztietan. Jabetza komunitario zein alokairu-erregimen ezberdinen bidezko esleipen-mekanismoak ez da ezagutzen egileon aldetik.

Aurreko datu honi gehitu behar litzaioke beste hau: etxebizitza-kooperatibek sustaturiko etxebizitzaren gehiengo argia gaur egun, merkatu libreko

etxebizitzena da babespeko etxebizitzaren aldean². Datu hau kontraesanean egon liteke beste baieztapen enpiriko honekin, hots, frogatua baita, etxebizitzako kooperatiben susperraldirik esanguratsuenak etxebizitzako esparrua modu batean edo bestean arautua izan den epealdietan eman direla (GONDRA, 2004). Baina azter dezagun hau xeheago.

Etxebizitza-kooperatiben garapena eta etxebizitza-esparruaren erregulazioa

Esan bezala, bi aldagai horien artean harreman zuzenik kausitzeko arrazoi nahikorik bada autore askoren iritzian (GONDRA, 2004; Iturriotz, 2001; etab.).

Etxebizitza-Kooperatiben pizkunderik handiena 90. hamarkadatik honantz sumatzen bada ere, badira lehenagoko beste bi epealdi azpimarratzeko modukoak gure ustetan. Izan ere, kooperatiba lehenengo loratzea 20. hamarkadan suertatu baitzen Espainia mailan, «Etxe Merkeen Legearen» bultzadarekin, hain zuzen ere (GONDRA, 2004). Eta hurrengo susperraldi esanguratsua, 60 eta 70. hamarkada bitartean, 1954an arauturiko «Errenta Mugatuaren Legearen» babespean eman zela baieztatu liteke.

Hortaz, erregulazioaren eta kooperatiben eraketaren artean korrelazio zuzen bat marka litekeela pentsatzekoa da, beti ere jakina, erregulazio horrek Etxebizitza-Kooperatiben eraketa bultzatzen badu modu positiboan.

Ilido berari eutsiz, 1978an lehen aldiz kooperatiben esparruetako zein babespeko etxebizitzaren inguruko araubideak azaltzearekin batera, nabarmentzekoa da etxebizitza-kooperatibek 90. hamarkadatik aurrera izan duten gorakada jarraitua. Zinez, Euskadiko Kooperatiben 1/93 Legea onartzearekin, ordura arte zeuden kooperatiba askok estatutuak doitzeke egin beharreko esfortzua kontuan harturik, sorturiko kooperatiben kopurua kualitatiboki handiagoa da.

2001ean, sektorea kooperatibaz kooperatiba aztertu zuen txosten sakon baten datuetatik eratorritik denez, urte horretan bertan erregistraturik zeuden etxebizitza-kooperatiben erdia ia, 1996az geroztik eratuak ziren³. Urte horretatik aurrera, babespeko etxebizitzari emaniko bulkada nabarmenak sorturiko etxebizitza-kooperatiba kopuruarekin harremanik ba ote duen, ikusteke dago.

² Lau etxebizitza libreko bakar bat da babespekoa, proportzioa beraz, zenbaki handitan %80 eta %20 koa litzateke, etxebizitza libre zein babestuen sustapenean, hurrenez hurren (Alfonso Vázquez Frailek, CONCOVIko —Espainiako Etxebizitza-Kooperatiben Konfederazioa— lehen-dakariak jaurtitako datuen arabera)

³ ITURRIOTZ, U. (2001). «Cooperativas de Viviendas de la CAPV»

Egoera zifratan: etxebizitza-kooperatibak gaur

Sektoreari buruzko daturik eguneratuenak Euskadiko Ekonomia eta Gizarte Arazoetarako Batzordeak (CES), 2005 urtealdiari buruzko txosten sozioekonomikotik jasotakoak dira.

1. Taula

Kooperatiba Kopurua EAE-n, Motaren Arabera Sailkatua (XII-30)
Kopurua Sailkatua (XI Motaren Arabera Sailkatuta (XII-30)

	2003	2004	2005	%	04-05 hazkund.	Ald. % 00-05
Guztira	1.402	1.501	1.580	100,0	79	35,3
Nekazaritzakoak	89	89	95	6,3	6	8,0
Kontsumoa	29	32	32	2,1	0	14,3
Zerbitzuak	66	69	73	4,7	4	49,0
Asoziazio lana	924	964	1.007	65,9	43	28,0
Irakaskuntza	88	94	96	6,3	2	12,9
Etxebizitza	155	196	215	11,1	19	117,2
Kreditua	3	3	3	0,2	0	200,0
Mistoak	7	10	12	0,5	2	200,0
2. maila	41	44	47	2,9	3	74,1

Iturria: Kooperatiben Erregistroa. Justizia, Enplegu eta Gizarte Segurantzza Saila. Eusko Jaurlaritzak. (EGAB)

Kooperatiben demografia, motaren arabera (XII-30)

2004tik 2005era emaniko gorakadarik nagusia, ohikoa den eran, lan-elkartuko kooperatibetan eman arren, guztiz esanguratsua da etxebizitza-kooperatibak direla gehien hazi diren bigarren sektorea. 2001ean erregistraturiko etxebizitza-kooperatiba kopurua 113 izanik (Iturriotz, 2001), lau-urteko epealdian ia %200 hazi da etxebizitza-kooperatiben sektorea.

Eratutako kooperatiba berriei dagokienez, datuak honokoak lirateke aipaturiko bi-urterako :

2. Taula

Kooperatiben Demografia, motaren arabera (XII-30):
eratutako kooperatibak

	2004			2005		
	Kop.	Bazk.	Kapitala/ bazkidea	Kop.	Bazk.	Kapitala/ bazkidea
Guztira	112	3430	5671	93	1045	2629
Nekazaritza	0	0		7	32	1726
Kontsumo	3	16	62.988	0	0	
Zerbitzu	4	27	138.904	4	17	39.424
Lan-elkartua	48	219	14.279	52	235	7.120
Irakaskuntza	6	2.711	43	2	547	11
Etxebizitza	45	416	1.567	23	198	521
Kreditu	0	0		0	0	
Mistoak	3	20	353.200	2	9	7.222
2. gradua	3	21	177.762	3	7	23.714

Iturria: Kooperatiben Erregistroa. Justizia, Enplegu eta Gizarte Segurantzza Saila. Eusko Jaur-laritza. (EGAB)

* Oharra: Eratutakoei, bajaran emandakoak kendu behar zaizkie arestian emaniko datuak baieztatzeko.

Zifra horien atzean errealitate ezberdinak ezkutatzen dira. Garbi dago, babestutako etxebizitzaren eskaintza igotzearekin bat suertatzen ari dela, etxebizitza horiek erregimen kooperatibodun sustapen pribatuaren bitartez esleitzea. Baina, honekin batera, kontuan izan behar da, egun etxebizitza-kooperatibek sustaturiko etxebizitzaren %20 baino ez direla babesturiko etxebizitzak, gainerakoak merkatu salneurrian eskuratzen direlarik.

Bestalde, kontuan hartzekoa da lurralde arteko aldeak ere nabarmenak direla etxebizitzaren sustapen kooperatiboari dagokionez. Honela, etxebizitza-kooperatibek bazkideak erakartzeko argitaratutako iragarkiei erreparatuz, etxebizitza-kooperatiben gehiengo nagusia Araban kontzentraturik dagoela ikus daiteke. Hain zuzen ere, Gasteiz hiriburuko urbanizazio berrietan (Salburua, Mariturri) daude kontzentraturik EAEko etxebizitza-kooperatiba gehienak. Aldiz, Gipuzkoa eta Bizkaian oso presentzia urria dute kooperatibok⁴.

⁴ 2007ko maiatzeko iragarkietan kooperatiba bana azaltzen ziren Gipuzkoan eta Bizkaian. Araban 25etik gora. www.etxebide.info

EAE-ko marko juridikoa: kooperatiben legea eta lurzoru legea

Kooperatiben demografia indarrean dauden etxebizitzaren gaineko araubideekin harremanetan jartzeko ahalegin honetan, komenigarria litzateke berez jarduera hau erregulatzen duten markoak zein diren ohartaraztea.

Aurrena, etxebizitza-kooperatibengan, etxebizitzaren esparru zein kooperatiben esparruetatik sorturiko araubideek eragiten dutela jabetu beharko gara, ulertzekoa denez. Lehenak kanpo-jardunbidea eta bigarrenak barnejardunbidea mugatu beharko luketela uste izan arren, ikusiko dugun moduan bi esparruetako legediak nahasian eragiten dute kanpo zein barnejardunbideetan, zenbait kontraesan eta hutsune sortuz.

Lehenik eta behin aipatzekoa da, EAE-k Espainiar Konstituzioak aitortzen dizkion eskumen eskusiboak dituela bai *lurralde, kosta, hirigintza eta etxebizitzaren antolaketari* dagokionez, eta baita *kooperatibei* dagokienez ere⁵.

Kooperatibei dagokienez, EAE-k indarrean dituen markorik nagusienak Euskadiko Kooperatiben 1/1993 Legea eta lege hori bera eraldatzen duen 1/2000 legea dira. Bi lege horien bitartez, kooperatibak beren barne estatutuak eta funtzionamoldeak erregimen kooperatiboaren arabera egitera derrigortzen dira.

Etxebizitza-Kooperatiben jardueraren erregulazioa guztiz transferitua izateak badu bere garrantzia, halaber, administrazioek paper erabakigarria baitute lurzoruen esleipenean, edota babespeko etxebizitzaren inguruko politikan. Eta aipatu bezala, Erkidegoko Administrazioek babesturiko etxebizitzari azken urteetan eman nahi izan dieten bultzadaren emaitza da Etxebizitza eta Gizarte Gaietako Sailak 2004ko ekainaren 30-ean ateratako Agindua, kooperatiben erregimen juridikoarekin izan ditzakeen talka batzuek direla medio, hauts gutxi harrotu ez duena⁶.

Nolanahi ere, etxebizitza-kooperatiben egiteko eta funtzionamenduan eragiten duen erregulazio markoa zabalagoa da; besteak beste, beren lehenagaitz, baliabide eta bestelakoak nola erregulatzen diren ere aztertzea ezinbestekoa da eta.

2006ko ekainaren 30ean onartu zen EAE-ko lehen lurzoruaren legea. Lege hau berandu heldu da askoren ustez, EAE-k hirigintzako eskumena eskuratu eta handik 25 urtera onartu baita hain zuzen ere EAE-ko lurzoruaren erregulazio markoa finkatu eta garatzen duen legea⁷.

⁵ Euskal Herriko Autonomia Estatutuaren 10.31 eta 10.23 artikuluetan aitortua, hurrenez hurren.

⁶ Aldizkari honetan bertan, 2004. urteko alean agindu honen inguruko zenbait iruzkin plazaratuz Gotzon GONDRAK zein Santiago Merinok izenpeturiko artikulua argitaratuak direnez, ez dugu artikulua honetan afera horren inguruan inolako aipamen gehigarririk azaltzeko intentziorik. Interesa duenak jo beza aipatu artikuluetara.

⁷ Honen aurretik, lurzoruaren legerik garatuta ez zuen autonomi erkidego bakarra zen ia.

Lege honen bitartez, besteak beste, lurzorua erregulazio pasiboak baimendu duen espekulazio urbanistikoa eten egin nahi da, eta hirigintza-erakuntzako zurruntasun tradizionalak gaituz, etorkizuneko etxe berrien sustapenak bizkortu egin nahi dira.

Horretarako, lurzorua legeak zenbait berritasun ekarri ditu⁸. Batetik, zabalkunde berriko eremuetan, etxebizitza berrien %75a babespekoa izan beharra ezarri du: %55a erregimen orokor edo bereziko BOE (Babes Ofizialeko Etxebizitza) izango da, eta %20koa tasatua. Hiri kontsolidatuan, berriz, babespeko etxebizitzaren kuota %40an ezarri da; hauetarik erdia BOE erregimenekoa (era orokor zein berezian) eta beste erdia tasatua izango da.

Bestetik, figura berri bat ezarri da: hirigintza-eragilea. Agente honen egitekoa, lursailen banaketa eta urbanizazioa dira, eta bere funtzioa, azken batean, lurzorua erretentzioa ekiditea da. Izan ere, helburu espekulati-boekin egindako lurzorua erretentzioa izan da hirigintzako zurruntasun, moteltasun eta etengabeko garestitzearen ardura nagusienetako.

Konpentsazio-sistema alde batera utzi eta *kontzertazio-sistema*ren aldeko apustua egin da. Honela, lur-jabeek ekintzaile funtzioa bete dezakete, baina aldeaz aurretik, udaletxearekin akordio batera iritsi ostean. Halaber, lurzoru publikoaren enkanteak debekatu egin dira.

Bestalde, garapen jasagarriaren aldeko zenbait neurri jaso ditu lurzorua legeak: txaletez osatutako urbanizazioak ekiditeko mugak, nekazal-lurrak babesteko arauak, eta abar. Era berean, herritarren partehartzea ahalbidetzeko ere ezarri da mekanismoak; *antolamendu kontseilu*aren bitartez, hain justu.

Baina funtsean, etxebizitza-kooperatiben bultzadaren ikuspegitik etxebizitzaren produkzioaren lehengai baliotsu den horren zurruntasun eta garestitzea ekiditeko neurriak hartu nahi izan dira. Eta oraindik ere sakoneko edo egiturazko aldaketarik sortu ote duen baloratzeko goiz den arren, lurzoru eskuratzeko erraztasun handiagoa dagoela esan daiteke, eta hori etxebizitza-kooperatiben (zein beste sustatzaile guztien) funtzionamenduaren ikuspegitik positiboa dela ere bai.

4. Etxebizitza-kooperatiben inguruko zenbait argi-ilun

Aldeko ikuspuntuak

Orain arte etxebizitza-kooperatiben ingurumarian egin ditugun kontsiderazio ezberdinak aintzakotzat harturik, eta azken urteetan sektoreak

⁸ www.etxebide.info

izandako gorakada nabarmenak, etxebizitzaren sustapen pribatua erregimen kooperatiboan egiteak zenbait bertute izan badituela pentsaraztera garamatzate.

Printzipioz beraz, etxebizitza-kooperatiba bat eratzearen abantailak bere xedean bertan aurki genitzake. Abantailarik esanguratsuenak beraz, kooperatibek berezkoak dituzten hobari fiskalez gain, etxebizitzak merkatukoa baino prezio baxuagoan eskuratzetik datoz. Etxebizitza-kooperatibaren bitartez, hiritarrak etxebizitza eskuratzeko bitartekari bat kentzen du, sustatzailea bera bihurtuz⁹.

Prezio merkeagoen abantaila oso kontuan hartzekoa da erosi asmo den etxebizitza merkatu libreko salneurrikoa bada. Aldiz, lurzoruak babesturiko etxebizitzaren kalifikazioa badu, sarri askotan kooperatiben bazkideak estipulaturiko prezioak baina kuota garaia goak ordaindu beharrean aurkitzen dira. Hau horrela da, eraikuntza bera delako tasatua edo mugatua dagoena, aldiz, bazkideak sustapena bere esku hartzean, jarduera horretatik suerta litezkeen galera/irabazi ezberdinen gaineko enpresa-arrisku bat hartu beharko du berregain.

Etxebizitza-kooperatiben bidez esleitzen diren etxebizitzek beraz, prezio sozialagoak erdiesteko aukera dute, hiritarraren irispidea erraztuz. Hone-taz gain ordea, kontuan hartzekoak dira bazkideak kooperatibaren partaide izatearren, eraiki asmo duen etxebizitzaren erabakien gainean duen kontrol handiagoa. Eraiki behar dena kontrolatzeko gai izateak beraz, kalitate hobea-goko etxeak eraikitzea ere ahalbidetzen du.

Etxebizitza-kooperatiben bitartez, hiritarrak gaur egun dituen bi aukera bakar eta zurrunei aterabidea aurki diezaike: etxebizitza libre bat ordaintze-ko gai ez bada, eta babesturiko etxebizitza bat zozketa bidez noiz egokituko zaion zain egon beharrean, hiritarrak berak har dezake ekimena eta dena ondo joanez gero, eraikiko diren etxebizitzetako bat beretzat izango dela ziurtatzen du.

Aipaturiko azken argumentua izan da dudarik gabe orain artean hiritar bat etxebizitza-kooperatiba batetako bazkide bihurtzearen arrazoi nagusia, hots, irispide ziurra izatea. Horrenbeste etxeko hainbeste bazkide, eta bakoi-tzari etxebizitza bat. 2004ko aginduak aldiz, hainbatek salatu duen gisan, bazkide bat/etxebizitza bat formula auzitan jartzen du.

Jakina da Agindua publikotasun, objetibotasun eta konkurrentzia printzipioak ezarri asmoz kaleratu dela. Modu horretan, beraz, kooperatibak etxebizitzaren esleipen-zozketan parte har dezakeen bazkide ko-

⁹ Berriki euskal prentsan plazaratu den berri bati kasu eginez, etxebizitza batean interesatuak ordaintzen dituen 100 eurotik 50 lurra erosteko dira, 25 eraikuntza finantzatzeko, 15 sustatzai-learen poltsikora doaz zuzenean eta beste hamarrak sustapenarekin lotutako gastuei zor zaizkie. Sustatzailearen bitartekaria ezabatuz, beraz, ez da huskeria aurrezten den kantitatea.

purua zabalik uztea derrigortzen du. Aginduak dioenez, kooperatibetan parte hartu lezake babes ofizialeko etxebizitza bat eskuratzeko bete behar diren baldintza orokorrak betetzen dituen edozein pertsonak. Hori dela eta jadanik ezein bazkidek ezin du hain ziur izan etxebizitzaren jabea bera izango denik, eraikuntza amaitzerakoan esleipen-prozeduran zozketatu asmo diren etxebizitzak baino bazkide kopuru handiagoa egotea suerta bailiteke.

Are gehiago, ez soilik bazkideek, bazkide-sustatzaileek ere lehen zituzten abantailak kolokan dituzte egun.. Aginduak bazkideen ekarpenaren gehieneko kopurua 150 eurotan mugatzen du esleipen-prozeduran parte hartu nahi badu, eta kooperatiba bat eratzeke gutxieneko baltzu-kapitala 3000 eurokoa denez, hortik ondorioztatzen da kooperatibak gutxiarik 20 bazkide-sustatzaile behar izango dituela eratzeke¹⁰, eta hortaz, sustatzaileentzat erreserbatutako etxebizitzaren %10 ez dela sustatzaile guztiei etxebizitza bana egokitzeke nahikoa izango.

Azkenik, lurzorua lezeak etxebizitzaren oinarritzko lehengai den horren malgutasun eta eskuragarritasunean agindu bezalako eraginik baldin badu sustapen guztien, eta noski, sustapen kooperatiboen egingarritasuna bultzatu eta bizkortuko du.

Politika publiko ezberdinen arteko zenbait puntu kontraesankor

Lan osoan zehar harilkatzen joan gara erregulazio-esparru ezberdinetatik etorritako erabaki ezberdinek zein modutan eragin ahal izan duten etxebizitza-kooperatiben sustapenean, bi horien arteko harremana zuzena izan litekeela sinetsita.

Eta zinez, politika publikoen aldetik, Etxebizitza Saitetik zein Gizarte-Ekonomiaren Zuzendaritzatik etxebizitza-kooperatibak bultzatzeko moduak askotarikoak izan litezkeela ikusten da, modu zuzeneko subentzio-mota ezberdinetatik hasiz, beren ekinbiderako mesedegarriak izan litezkeen arau-multzoak ezartzeraino.

Dena dela, etxebizitza sailaren helburua herritarrek beren etxebizitza beharrak asetzea denez, kooperatiben formula, beste tresna batzuekin batera (etxebizitzaren merkatu bidezko horniketa diruz laguntzea eta etxebizitzaren horniketa publikoa) etxebizitza politikan eskuartzeko modua da.

¹⁰ Zeina 4/1993 legearen aurka baitoa, legeak ezarritakoaren arabaera kooperatiba bat eratzeke gutxieneko bazkideen kopurua 3koa baita.

3. taula

Etxebizitza Politikaren osagaiak edo tresnak; eskuartzeko era desberdinak

- Etxebizitzaren merkatu bidezko horniketa diruz laguntzea
 1. Alokairu pribatua
 2. Etxe-jabetza
 - A. Eskaintzaren aldetik (enpresa eraikitzaileei emaniko diru-laguntzak¹¹)
 - B. Eskariaren aldetik (hiritarrari emaniko laguntza)
 - B.1. Diru-laguntza zuzenak (espezietan ala dirutan)
 - B.2. Dedukzio/kenkari fiskalak
- Etxebizitza horniketetan Estatuak zuzenean partehartzen duenean (horniketa publikoa)
 3. Alokairu sozialeko etxebizitzaren programak
 4. Etxe-jabetzarako, prezio sozialean saltzeko etxebizitzak

Instituzio publikoek ordaindua vs:

 - D. Instituzio publikoek kudeatua
 - E. Instituzio semi-publiko edo pribatuak kudeatua¹²
- Kooperatiban egindako etxebizitzak subentzionatzea edota sustatzea¹³

Iturria: geuk egina.

Azken aukera horri helduaz, administrazio publikoek nolabaiteko esku-hartze aktiboa izan lezakete modu kooperatiboko etxebizitza ekimenak sustatzeko, era anitzetan gainera (lur publikoen zesioa, diru laguntza zuzenak, hobari fiskalak, aldeko araudia...) eta hauetariko batzuk jakina denez egin, egiten dira dagoeneko.

Honela, Etxebide-k, etxebizitzaren zerbitzu publikoak, elkarrekin kooperatiboen bitartez sustatzen diren etxebizitza-kooperatibetan bazkide izateko iragarkiak zintzilikaturik dauzka bere web orrian¹⁴. Honetaz gain, eta udal-erri mailara jaitsiz, arestian aipatu bezala etxebizitza-kooperatiba bat sor

¹¹ Espainian 1976ra arte aplikaturiko etxebizitza politika modalitate honetan sartzen zen, eskaintza subentzionatzen baitzen ia ekintza guztietan. Esan liteke, antz gehiago zuela enplegu politika batena etxebizitza politikarena baino, izan ere, krisialdian ekonomia suspertzeko eta enplegua azkartzeko harturiko neurrietako bat izaten baitzen. *Ayudas a la piedra* ere deitua. Sanchez Martínez, María Teresa (2002), *La política de vivienda en España: análisis de sus efectos redistributivos*, Universidad de Granada, Granada: 414.

¹² *non-profit agencies*

¹³ *workers' cooperative model*

¹⁴ http://www.etxebide.info/q01a/q01anews_cat.jsp?id=201

liteke hastapenetatik udalerriren baten aginduz, hau da, lur-sail baten eskurapena sustapen kooperatiboaren bitartez egitera baldintzatuz.

Lurzoruaren legeak gainera, etxebizitzaren hornikuntzara bidera litezkeen lur-sail kopuruaren bizkortze bat ekar lezakeela ere ondoriozta daiteke. Eta honetaz gain, beste ezein kooperatibetan bezala, herri-agintariak enplegua «kooperatibizatzearen» aldeko neurriak har litzakete, langileek bazkide bihurtzeko diru-laguntzak emanez, besteak beste.

Herri-erakunde ezberdinetatik etxebizitza-kooperatiben sustapenari eman lekiokkeen bultzada beraz, alde anitzetatik positiboa izan liteke. Baina, txanponaren beste aldean, beste zenbait esparruetatik egun abian jartzen ari diren politika ezberdinetan talka egiten duten zenbait puntu antzematen dira, batik bat Etxebizitzaren eremuko zenbait politikekin.

Lehenik, Etxebizitza eta Gizarte Gaietako Sailak 2004ko ekainaren 30-ean ateratako Aginduaren kasua aipatu dugu jadanik. Kooperatiben eraketa-baldintzei dagokionez, etxebizitza baten esleipen ziurrari dagokionez, sustatzailerik orain arte zituzten abantaileri dagokienez eta beste zenbait esparrutan, ziurgabetasun eta hutsune nabarmenak sortzen ari dira. Hala ere, eta geroztikako bestelako erabakirik ezagutzen ez denez autoreon aldetik, erabaki hori Agindua den neurrian, eragiten duen esparruko legediarekin kontraesanean aurkituko balitz, Legearen arauetara (Kooperatiben 1/93 Legea) makurtu behar litzateke, oraingoz orain.

Baina ez da Agindu horren kasua bakarrik. Etxebizitza-kooperatibetan izandako zenbait esperientziek (eraikuntzaren alorrean orohar geratzen ari diren zenbait afera eskandalagarriren ildotik) enpresa horien atzean zenbait presio-talde edo «lagun-talde» sortzeko arriskurik badela adierazten du, zeina guztiz kontrajartzen zaion Etxebizitza Sailetik ezarri nahi diren publikotasun, objetibotasun eta konkurrentzia printzipioei. Interes-taldeak sor ez daitezten, eta sustapen kooperatibo ezberdinetan faboratuak «beti berdinak» izan ez daitezten, nolabaiteko kontrol-mekanismo gehigarriak ezartzeko premia ere hautematen da, inondik ere.

Aipaturiko arazoez gain, beste puntu kontraesankor bat ere antzeman liteke bi esparru horien artean, etxebizitzaren eskurapen erregimenari dagokiona, hain zuzen ere. Esana baita, etxebizitza-kooperatiben bidez sustatzen diren etxebizitzaren eskuratze-erregimena jabetza indibidualekoa dela. Baina, aldiz, Etxebizitza Sailaren politiketan jabetzaren kulturatik alokairuaren kulturara jauzi egitea aldarrikatzen da. Etxebizitzak eraikitzeko lur-sail baten esleipena etxebizitza-kooperatiba baten eskuetan uzten den unean bertan, jabetzaren aldeko eta alokairuaren aurkako erabaki bat hartzen ari da, zeinak aurrez-aurre jar ditzakeen berriz esparru batetik zein bestetik diharduten herri-agintariak.

Finan, etxebizitza-kooperatiben fenomenoak «interes orokorreko ondatsunen» esleipenean mesedegarri izan litekeela defendatu nahi badugu, ezin

ezikusiarena egin «interes orokorraren» aurkako zenbait praktika ezkutatzeko bide ere izan daitekeena adierazten diguten errealitateen aurrean.

5. Azken gogoetak

Lan honen helbururik behinena izan da, etxebizitza-kooperatiben fenomenoaren lehenik eta behin marko teoriko edo tendentzia sozio-ekonomiko orokorrago batean txertatzea eta bigarrenik, gurera etorritik, EAE-n errealitate hori zein koordinadatan kokaturik dagoen hausnartzea.

Marko orokorretik abiatuz, eta mendealdeko gizarteetan «Ongizatearen Gizartea» eratze bidean den gizarte antolamendua dela joz gero, etxebizitza-kooperatibak bere horretan «ongizate hornitzaile» legez duten potentzialtasun eta etorkizuna garrantzitsua izan litekeela begitantzen zaigu. Gizarte Ekonomiak, orohar, herri-erakunde ezberdinetan zabaltzen diren parte-hartze esparruetan izan dezakeen kokalekua esanguratsua da, Merkatuak zein Estatuak ase ezin ditzakeen beharrezko erantzunez ibilbide opa-roa eginga baitu berez. Europako Iparraldeko herrialdeetan esparru ezberdinetan progresiboki ematen ari den zerbitzu publikoaren kooperatibizatzea (Lorendahl, 1997), garapen-eredu erreferentzial batean egikaritu liteke, Gizarte Ekonomiak «interes orokorreko ondasunak» asetzeko duen jokalekua garrantzitsua den heinean (Perez Giner, F., 2003).

Gurera etorritik, EAE-ko etxebizitza-kooperatiben errealitatearen argazki bat egiten ahalegindu gara. Etxebizitzaren problematika egungo gizarteetan, gizarte-kohesioaren ikuspuntutik arazo nagusienetakoa dela ezin uka liteke. Ataka horretan beraz, etxebizitza-kooperatiben formulak, hiritarrak beren ekimenez etxebizitza bat eskuratzeko, eta merkatuko prezio libreak baino prezio apalagoetan eskuratzeko, aukera interesgarria dela aipatu behar litzateke. Eta datuak dira horren testigu: azken bi-urtekoan, lan-elkartuko kooperatiben atzetik, erritmorik bizienean hazi diren kooperatibak dira.

Alabaina, aipatu beharrekoa da orobat etxebizitza-kooperatibak Gizarte Ekonomiaren baitakoak izan arren, esperientzia autogestionario nahikoa bereziak direla. Beren estatutuei loturik kooperatibei dagozkien eskubide eta betebeharrak izan badituzten arren, bi dira esperientzia horien herren nagusiak: baga, begien bistakoa dena, ez direla inondik ere autofinantzatzen (banketxeekiko menpekotasun finantzario nabarmena baitute) eta; biga: auto-kudeaketa maila oso ezberdineko esperientziak aurki genitzakeela, funtzioak (ia osorik) kontratatutako elkarte kudeatzaile baten eskuetan delegatzen dituzten kooperatibetatik, eraikuntza lanak ere beren kabuz egin ditzaketen kooperatibetara. Arestian azpimarratu dugun bezala, ezin uka «interes-talde» korporatiboaren babesleku formalak bilakatzeko duten arriskua ere.

Argudio horri dagokionean, beraz, etxebizitza-kooperatibak bere horretan helburu bat izan beharrean, bitarteko bat direla esan genezake, etxebizitza bat eskuratzeko beste bitarteko legal bat, zeinak neurri batean baldintzatzen duen kooperatibek enpresa berezitu gisa sor lezaketen «gizarte-balio-erantsi» hori zenbaterainokoa den kasu bakoitzean.

Etxebizitzen esparruan etxebizitza-kooperatibek egin lezaketen ekarpenak ere merezi lituzke zenbait zehaztapen. Interes orokorraren ikuspuntutik, bi dira gure iritzian etxebizitza-kooperatiben garapenak sor ditzakeen kontraesan edo aurkakotasunak: batetik, «talde faboratuak» sortzeko arriskua izan badutela; eta bestetik, etxebizitza-kooperatibei egokituriko lur-sail bakoitza jabetza-erregimenera bideraturiko etxebizitza-kuota bat dela. Hortaz, eta egun dagoen etxebizitza-premiari erantzuteko, jabetza-erregimena ala alokairu-erregimena hobetsi behar litzatekeen ebaztea hautu politiko bat da, eta ez da autoreon helburua lan honetan behintzat bataren zein bestea-aren aurkako zein aldeko argudioak plazaratzea.

Bestalde, eta lanaren argudio-ildo nagusia etxebizitza-kooperatiben eta araudi-markoaren arteko erlazioa aztertzea izan denez, komenigarria da jabetzea nola erregulazio-esparru ezberdinetatik norantza ezberdineko politikak indarrean dauden bitartean, politika publikoek etxebizitza-kooperatibak suspertzeko duten eraginkortasuna oztopatu egiten den. Etxebizitza-kooperatiben bizkortze politikak sektore askotatik bidera litezkeela ikusi dugu, beti ere, euren artean libra ezinezko kontraesanik sortzen ez den bitartean. Egun hautematen diren kontraesanak zein aldetara orekatuko diren ikuskizun dugu oraindik orain.

Bibliografia

- CES (2004b), *Diagnóstico sobre los problemas de acceso a la vivienda en la CAPV*, Comisión de trabajo de desarrollo social, Bilbao.
- ENCINAS CAÑON, Miguel Angel (1994), *Viviendas de protección oficial y arrendamientos en el País Vasco (1982-1991)*, Ararteko, Vitoria-Gasteiz.
- ETXEBIDE (2002), *Etxebizitza bideratzeko plana. 2006-2009*. Plan director de vivienda, Departamento de vivienda y asuntos sociales, Eusko Jaurlaritza
- Etxebizitza eta Gizarte Gaietako Saila (1998-2007)*, Etxebizitza beharra eta eskaria EAEn, Eusko Jaurlaritza, Gasteiz
- FORREST, Ray and James LEE (ed.) (2003), *Housing and social change. East-West perspectives*, Routledge, London.
- GALLEN, Nick (2001) «Housing, homes and social sustainability», in LAYARD, Antonia, Simin DAVOUDI and Susan BATTY (eds.), *Planning for a sustainable future*, Spon Press, London.
- GARCÍA, Emili y Mercé TATJER (1998), «La política de vivienda: El estado del bienestar vulnerable», en GOMÁ, Ricard y Joan SUBIRATS (coords.), *Políticas públicas en España*, Ariel, Barcelona.

- GARCÍA-MONTALVO, José y Matilde MAS (2000), *La vivienda y el sector de la construcción en España*, CAM, Valencia
- GONDRA, G. (2004): «Euskadiko Etxebizitzaren Kooperatibak (Iruzkina)», *Reves, o. alea*.
- ITURRIOTZ, U. (2001). Cooperativas de Viviendas de la CAPV.
- KEMENY, Jim (1995), *From public housing to the social market. Rental policy strategies in comparative perspective*, Routledge, London.
- KLEINMAN, Mark (2002), «The future of European Union Social Policy and its implications for Housing» in *Urban Studies*, Vol. 39, No. 2, pp. 341-352.
- KOOPERATIBEN ERREGISTROA. Justizia, Enplegu eta Gizarte Segurantzaren Saila. Eusko Jaurlaritzak. (EGAB)
- LEAL MALDONADO, Jesús (1995), «La cuestión de la vivienda o la vivienda como problema social», in CORTÉS ALCALÁ, Luis (comp.), *Pensar la vivienda*, Talasa, Madrid.
- LORENDAHL, B (1997): «La integración de la economía pública, social y cooperativa: hacia un nuevo modelo sueco», *Cambios Estructurales e Interés General*, CIRIEC-Internacional, edic. española.
- MOULAERT, F. eta AILENEI, O. (2005): «Social Economy, Third Sector and Solidarity Relations: a conceptual synthesis from History to Present», *Urban Studies* Vol. 42, 11. zenbakia, 2037-2053, Urria, Routledge.
- www.etxebide.info
- PÉREZ GINER, F.(2003): *La Economía Social: sus claves*, CIRIEC-ESPAÑA, Valencia
- PISARELLO, Gerardo (2003), *Vivienda para todos: un derecho en (de)construcción*, Icaria, Barcelona.
- SWYNGEDOUW, E. (2005): «Governance Innovation and the citizen: the Janus face of Governance-Beyond-the-State», *Urban Studies*, Vol. 42, 11. zenbakia, 1991-2006, Urria, Routledge.

Diálogo social y civil en la Unión Europea

EZAI FUNDAZIOA

Introducción

De día en día, se hace cada vez más necesaria y urgente la adopción de medidas que asienten el proceso de integración europea a través de una mayor participación de los ciudadanos de la Unión. El propio concepto de «Democracia Participativa» introducido en el Tratado de la Constitución Europea es un reflejo de este sentir general, compartido por ciudadanos, interlocutores sociales y representantes políticos.

Junto a los propios mecanismos de articulación de los instrumentos de decisión política a nivel europeo, el diálogo entre las instituciones públicas y los ciudadanos es el segundo elemento esencial para la configuración de la Democracia Participativa en cualquier ámbito de decisión.

En particular, la articulación del diálogo entre las instituciones públicas de la Unión Europea y las organizaciones representativas de la Sociedad Civil es un elemento esencial, dentro de las políticas de la Unión Europea, para hacer posible que la integración europea se asiente en una verdadera Democracia Participativa y que los ciudadanos de la Unión Europea se sientan verdaderamente identificados con el proceso de integración.

A pesar de ello, es criterio generalmente aceptado que la situación actual de la interlocución entre las instituciones públicas de la Unión Europea y las organizaciones representativas de los ciudadanos presenta deficiencias estructurales de fondo y los agentes sociales y económicos deben también asumir un papel activo en la canalización de propuestas que puedan enriquecer el necesario debate a abordar al respecto.

1. Ámbitos e interlocutores

El núcleo tradicional del denominado «Diálogo Social», en cuanto diálogo con los representantes de empleadores y asalariados mantiene sus características básicas tradicionales tanto en el conjunto de los Estados miembros como en la propia Unión Europea. El diálogo social es un diálogo que en el seno de la Unión Europea ha sido objeto de regulación y de estructuración desde 1985. Su ámbito está claramente definido, es el referido a las relaciones capital y trabajo, y sus actores están organizados en torno a dos

grupos: empleadores y empleados. Esta diferenciación tiene reflejo en el Tratado Constitucional europeo en el que, dentro del título correspondiente a la vida democrática en la Unión, se distinguen dos tipos de diálogo:

Artículo I-48 Interlocutores sociales y diálogo social autónomo: *«La Unión reconocerá y promoverá el papel de los interlocutores sociales en su ámbito, teniendo en cuenta la diversidad de los sistemas nacionales. Facilitará el diálogo entre ellos, dentro del respeto de su autonomía. La cumbre social tripartita para el crecimiento y el empleo contribuirá al diálogo social».*

Artículo I-47 Principio de democracia participativa: *«1. Las instituciones darán a los ciudadanos y a las asociaciones representativas, por los cauces apropiados, la posibilidad de expresar e intercambiar públicamente sus opiniones en todos los ámbitos de actuación de la Unión. 2. Las instituciones mantendrán un diálogo abierto, transparente y regular con las asociaciones representativas y la sociedad civil. 3. Con objeto de garantizar la coherencia y la transparencia de las acciones de la Unión, la Comisión mantendrá amplias consultas con las partes interesadas.»*

No obstante, en los últimos años nuevos elementos han ido irrumpiendo en esa configuración, poniendo progresivamente en cuestión el actual marco de interlocución y planteando la necesidad de ampliar los ámbitos del diálogo con la Sociedad Civil, fuera de la tradicional concentración de esfuerzos en torno a las relaciones laborales en la empresa¹.

Las organizaciones de consumidores, ecologistas, ONGs en general, han venido adquiriendo un protagonismo social tan evidente que se ha hecho necesario elaborar el concepto de «Diálogo Civil» precisamente con el objetivo de abrir espacios de interlocución con la Sociedad Civil para los distintos ámbitos de las políticas públicas no abarcadas por el tradicional Diálogo Social.

A su vez, las Cooperativas y el conjunto de la Economía Social, vienen reclamando estar representados en las decisiones que afectan a las políticas económicas de la Unión Europea, a pesar de no estar representados directamente como tales en el Diálogo Social establecido a efectos de articular la relación capital-trabajo en el seno de la empresa.

Paralelamente, otros agentes económicos de gran peso, como los autónomos, han empezado en algunos países a organizarse a través de entidades representativas propias y a exigir una participación en el Diálogo Social a efectos de la interlocución el ámbito de la Política económica.

¹ La Organización Internacional del Trabajo (OIT), por su parte, define el diálogo social en los siguiente términos: *«todo tipo de negociaciones y consultas —e incluso el mero intercambio de información— entre representantes de los gobiernos, los empleadores y los trabajadores sobre temas de interés común relativos a las políticas económicas y sociales».*

Finalmente, el propio núcleo tradicional del Diálogo Social² ha estado sometido a fluctuaciones de fondo, derivadas del cuestionamiento de la representación única tanto por la parte sindical —European Trade Union Confederation (ETUC)— como, sobre todo, por parte de las organizaciones de empleadores, donde organizaciones de pequeñas o medianas empresas —European Association of Craft, Small and Medium-sized Enterprises (UEAPME)— o cámaras de comercio (Eurochambres) han venido reclamando una representación propia o donde se ha planteado repetidamente si las empresas públicas —European Centre of Enterprises with Public Participation (CEEP)— deben o no estar directamente representadas como tales en el Diálogo Social.

En una palabra, la complejidad y diversidad de la actuación de los organismos públicos y la heterogeneidad creciente de los interlocutores de la Sociedad Civil no permiten —como en algún caso se ha planteado— homogeneizar los ámbitos de interlocución y que, al contrario, es imprescindible establecer ámbitos de interlocución diferenciados.

Una mayor sistematización del Diálogo podría así apoyarse en un análisis y configuración de ámbitos de diálogo específicos (consumo, medio ambiente, derechos humanos, etc.) en lugar del genérico concepto «Diálogo Civil». En cada uno de estos ámbitos sería posible definir interlocutores propios del mismo, con un análisis específico de la legitimidad o representatividad de los mismos. Estos ámbitos de diálogo sectorial permitirían la adopción de decisiones sin necesidad de consenso global del Consejo Económico y Social Europeo (en adelante, CESE) cuando el mismo no sea necesario.

La pluralidad organizativa de la Sociedad Civil no es compatible con restringir los interlocutores de los organismos públicos con base en los criterios actuales. Y reflejo de ello es que, en los últimos años, viene haciéndose patente la necesidad de adoptar medidas sustanciales de reforma de los mecanismos de interlocución de las instituciones de la Unión Europea con la Sociedad Civil organizada, clarificando y configurando los ámbitos de diálogo y los interlocutores correspondientes a cada ámbito.

2. El Diálogo Social como diálogo entre patronal y sindicatos sobre el mercado de trabajo

El referente conceptual del Diálogo Social entre organizaciones de empleadores, sindicatos y organismos públicos tiene su origen en el conflicto

² En el momento actual, la referencia básica es el listado elaborado por la Comisión de organizaciones e interlocutores sociales a ser consultados en base al Tratado. Se establecen así tres niveles de interlocución, en el primero de los cuales se sitúan, como organizaciones intersectoriales básicas, UNICE, CEEP y ETUC.

capital-trabajo en el seno de la empresa. Éste fue, precisamente, el origen de la propia existencia de las organizaciones sindicales y patronales, cuando tanto empleadores como asalariados perciben la existencia de intereses comunes más allá de la empresa y comienzan a organizarse a nivel local, regional o estatal con el fin de defender de forma más efectiva sus intereses comunes.

Por su parte, el concepto actual del Diálogo Social como diálogo tripartito entre gobierno, patronal y sindicatos tiene su origen en el inicio de la intervención pública en el conflicto capital-trabajo y, en concreto, en la necesidad sentida por los diferentes gobiernos de dialogar con los representantes de empresarios y asalariados de forma permanente con respecto al enfoque y contenido de la actuación pública en este ámbito³.

¿Cual es el contenido concreto de este ámbito de diálogo centrado en el conflicto capital-trabajo?

Es evidente, que se incluye dentro de este ámbito la actuación administrativa reguladora de la propia negociación colectiva entre empleadores y asalariados, en cuanto a derechos mínimos de los trabajadores, derecho de huelga y *lock-out*, efectos obligatorios o no de los convenios colectivos y regulación de los mismos, etc.

Obviamente, los niveles y ámbitos de la intervención pública en la negociación colectiva son distintos en cada estado miembro, y también los procedimientos de configuración del Diálogo Social con empleadores y asalariados⁴. Lógicamente, los procedimientos de articulación de este Diálogo

³ Este es también el contenido del Diálogo Social estructurado hasta ahora en el ámbito europeo, al menos desde una perspectiva formal.

⁴ En el seno de la Unión Europea el Diálogo Social y Civil se desarrolla fundamentalmente en torno a dos organismos consultivos: El CESE y el Comité de las Regiones.

El Tratado de las Comunidades Europeas de Roma de 1957 en su artículo 7 (anterior artículo 4) dispone que la realización de las funciones asignadas a la Comunidad corresponderá a las instituciones comunitarias (Comisión, Consejo y Parlamento) y el Consejo y la Comisión estarán para ello asistidos por un Comité Económico y Social con funciones consultivas. El CESE se erige en un órgano consultivo que asiste al resto de instituciones europeas. Asimismo, los artículos 257 a 262 del Tratado de Roma (anteriores artículos 193 a 198) regulan la creación del CESE con carácter consultivo y compuesto por representantes de diferentes sectores de la vida económica y social, entre los que cita a *«productores, agricultores, transportistas, trabajadores, comerciantes y artesanos, así como de las profesiones liberales y del interés general»*. Por su parte, el Tratado de Niza dispuso que integrarían el CESE los diferentes componentes económicos y sociales de la sociedad civil organizada, que estaría compuesta por organizaciones representativas de productores, agricultores, trabajadores, profesionales liberales, economía social —incluyendo en el mismo al movimiento cooperativo—, consumidores y otras ONGs.

El CESE está integrado en tres grupos: el primero lo conforman los empresarios, tanto del sector público como privado, de cualquiera de los tres sectores económicos. En la práctica, los integrantes de este grupo son las grandes empresas. Un segundo grupo de trabajadores, integrado

Social se han ido complicando a medida que se han intentado definir mecanismos de articulación a niveles geográficos más amplios⁵. Incluso en el ámbito sindical, no siempre es fácil determinar los criterios de asignación de representatividad entre sindicatos mayoritarios y minoritarios, estatales y regionales, etc.

Por su parte, la clarificación de la representación patronal tampoco está exenta de complejidad. Con frecuencia, más que a razones de representatividad, es la capacidad organizativa efectiva de las distintas organizaciones la que les ha asegurado el control de la representación de los empleadores. Así, las organizaciones controladas por las grandes empresas se han asegurado con frecuencia un monopolio de la representación que no se correspondía con el peso real que estas empresas tenían en el conjunto de la actividad empresarial.

Las organizaciones representantes de empleadores de Pymes, por su parte —o las cooperativas y la Economía Social— han intentado repetidamente abrirse un espacio propio de representatividad en el Diálogo Social que no siempre han conseguido, ante la argumentación por parte de la patronal de representar al conjunto de empleadores.

Finalmente, en algunos países, las empresas públicas han reclamado también un espacio representativo propio a efectos de la negociación colectiva, espacio formalmente reconocido en la Unión Europea. De cualquier forma, si esta representación puede tener cierta lógica a los efectos estrictos de la negociación colectiva, es más discutible a los efectos del Diálogo Social «tripartito» con los organismos públicos, ya que podría significar una doble representación de los intereses de los gobiernos.

De cualquier forma, sí parece claro que, en la medida en que el Diálogo Social quede limitado al concepto de las «relaciones laborales» en el seno de la empresa (mercado de trabajo) «no debiera debilitarse el propio diálogo

por las confederaciones sindicales nacionales. Y, un tercer grupo de actividades diversas, integrado por agricultores, consumidores, economía social, artesanos y PYMES, ONGs sociales y medioambientales, profesiones liberales, etc.

Sin perjuicio de su adscripción a cada uno de los tres grupos que se acaban de citar, el CESE es una asamblea integrada por 344 Consejeros procedentes de los 27. Estados Miembros de la Unión Europea. Dichos consejeros son nombrados por el Consejo de entre las personas propuestas por los gobiernos nacionales. En concreto, el movimiento cooperativo se encuentra representado por 33 miembros de un total de 109 que componen el Grupo III.

⁵ Tomando en consideración que la representación en el CESE se articula a través de la propuesta de los Estados Miembros, el CESE vio la necesidad de seguir estrechando lazos y dialogando con las distintas organizaciones integrantes de la sociedad civil que pudieran no tener representación en el referido Comité. Así, el febrero de 2004 el CESE decidió constituir el Grupo de Enlace —Liaison Group— con la finalidad de estrechar su colaboración con distintas organizaciones de la sociedad civil.

social ni diluir el papel de los interlocutores sociales implicando a otros interlocutores» (C. CHRISTIE).

En el ámbito de la Unión Europea, la implicación directa de la UE en los acuerdos derivados del Diálogo Social se ha limitado, en lo fundamental, al ámbito estricto de la regulación de la relación del mercado de trabajo, habiéndose llegado a cinco acuerdos con los interlocutores sociales estableciendo standards mínimos a nivel de la UE: baja parental, trabajo a jornada partida, trabajo temporal, teletrabajo y stress laboral⁶.

A nivel sectorial se han acordado también standards mínimos en transporte marítimo, aviación civil y ferrocarril.

Pero las partes negociadoras han asumido también compromisos reales en áreas intersectoriales como aprendizaje a lo largo de la vida o gestión de las consecuencias sociales del cambio.

También a nivel intersectorial, se elaboró un programa de trabajo trienal 2003-05 entre UNICE, CEEP y ETUC, en el que se definieron 18 temas de análisis, alrededor de las prioridades básicas: empleo, movilidad y ampliación de la UE. Una buena parte de estos 18 temas excede con mucho el ámbito de la negociación colectiva y la relación capital-trabajo, lo que —al menos en la medida en que puedan resultar posteriormente implicadas las instituciones de la UE— cuestiona la validez de la actual estructuración del Diálogo Social como instrumento suficiente para el análisis y debate de estos temas.

3. El Diálogo Social como Diálogo Económico

Los gobiernos de los diferentes Estados —y las instituciones de la Unión Europea por razones equivalentes— han venido sintiendo la necesidad de dialogar con la sociedad sobre ámbitos de las políticas públicas más amplios que el conflicto capital-trabajo. En particular, el conjunto de la Política Económica ha venido siendo sometido, progresivamente, a un proceso de diálogo con interlocutores de la Sociedad Civil.

En ocasiones, en el propio proceso de diálogo se diferencia entre «ámbitos sometidos a negociación» y «ámbitos sometidos a consulta». En el fondo,

⁶ Directiva sobre el permiso parental, de 1995; Directiva sobre el trabajo a tiempo parcial, de 1997; Directiva sobre el contrato de duración determinada, en 1999. Asimismo, los interlocutores sociales han adoptado varios acuerdos que no se han convertido en Directivas comunitarias, pero que han sido implementados en los Estados Miembros a través de los procedimientos y prácticas específicas de cada uno de ellos, tales como: el Acuerdo marco sobre el teletrabajo, en 2002 y el Acuerdo sobre el estrés laboral, en 2004. En ambos casos el acuerdo se adoptó como consecuencia del proceso de consulta previsto en el artículo 138 del Tratado constitutivo de la Unión.

son probablemente los ámbitos que afectan a la relación capital-trabajo en el seno de la empresa los que son objeto de negociación y el resto de ámbitos de la política económica los que quedan en el ámbito de la mera consulta.

Objetivamente, los agentes que intervienen en la economía son sensiblemente más amplios que los que participan en el conflicto capital-trabajo, si tenemos en cuenta no sólo a las empresas públicas —a las que ya hemos aludido— sino, muy especialmente, a las cooperativas y a los autónomos incluso dentro del ámbito empresarial —como agentes económicos y sociales simultáneamente—, sin olvidar que la actividad económica no afecta exclusivamente a las empresas sino también a otro tipo de interlocutores sociales, como las organizaciones de consumidores, ecologistas, etc.

Es lógico y comprensible que, en el momento de articular este «Diálogo Económico», se haya contado, en un primer momento, con las organizaciones que ya mantenían una relación estructurada con la Administración a efectos de la articulación del diálogo sobre un ámbito específico de la Política económica.

Así, su capacidad organizativa histórica y su efectiva capacidad de presión, más que su representatividad real, son las que han permitido a organizaciones patronales y sindicatos monopolizar inicialmente la representación de la Sociedad Civil a efectos de la interlocución con los organismos públicos en relación con las políticas públicas en el ámbito económico general.

Esta situación, explicable y comprensible en una primera fase, se está volviendo cada vez más difícil de justificar a medida que otros agentes económicos adquieren suficiente capacidad de organización como para reclamar la representatividad que les corresponde en el Diálogo Económico.

4. El diálogo sobre las políticas económicas

Junto a la gestión del denominado conflicto capital-trabajo, los ámbitos de la Política económica que se han venido sometiendo al Diálogo Social son ciertamente diversos. Entre ellas, las *políticas de empleo* son las más próximas al espacio tradicional del diálogo tripartito gobierno-empresarios-sindicatos, entre otras razones por la evidente incidencia de las condiciones de contratación y tratamiento del trabajo en la empresa sobre la política de empleo en general.

Pero es evidente que el tratamiento del trabajo asalariado no es, ni mucho menos, el único elemento a gestionar en la política de empleo. Por un lado, sin duda, el conjunto de la Política económica incide la gestión del empleo. Por otro lado, incluso dentro de las políticas con incidencia directa en el empleo, es también clara la incidencia de otro tipo de actuaciones públicas, como son:

- La política fiscal.
- La política de seguridad social, cuotas para prestaciones de desempleo, etc.
- Las políticas de ayudas públicas/subvenciones para nuevas actividades, contratación de trabajadores, creación de cooperativas, etc.
- Las políticas de formación de los trabajadores y parados.
- Las políticas de intermediación en el mercado de trabajo, agencias públicas de empleo, etc.

La Política económica es mucho más que la política de empleo y abarca una buena parte del conjunto de las políticas públicas. En este sentido, podemos considerar como «directamente» económicas las políticas públicas siguientes:

- Política monetaria
- Política fiscal
- Política industrial/sectorial
- Política de investigación y desarrollo

Indirectamente, inciden también a medio plazo en la Política Económica ámbitos como los siguientes:

- Política de infraestructuras
- Política de telecomunicaciones
- Política educativa (universitaria y de formación profesional en particular)

Cada uno de estos ámbitos afecta a interlocutores y agentes sociales y económicos distintos y prácticamente en ninguno de ellos tiene sentido limitar el Diálogo Social a la tradicional interlocución con empleadores y asalariados.

La necesidad de asegurar el prestigio y la eficacia del Diálogo, hacen imprescindible que los diferentes gobiernos y, de forma equivalente, las instituciones de la Unión Europea, garanticen la objetividad de los criterios utilizados en la definición de los ámbitos del Diálogo Social/Económico/Civil y, muy especialmente, en la selección de los interlocutores sociales a reconocer en cada ámbito del diálogo y en la determinación del peso ponderado reconocido a cada uno de ellos.

Es cierto que no siempre es fácil identificar criterios objetivos de selección de los interlocutores sociales, pero el mero compromiso de los gobiernos en tal sentido supone ya de por sí un importante paso adelante en el compromiso de objetividad y un importante freno a la discrecionalidad —y consiguiente sospecha permanente de arbitrariedad y clientelismo— existente en muchos estados miembros.

5. Necesidad de objetivar la selección de interlocutores

En primer lugar, las instituciones de la Unión Europea deberían asegurar la existencia y difusión pública, al menos, accesibilidad al público— de las bases de datos estadísticas necesarias para determinar el nivel y características de la afiliación de cada organización representativa⁷.

Evidentemente, los niveles de afiliación no pueden ser en numerosos casos una referencia exclusiva o directa de representatividad:

- Por un lado, en ciertas ocasiones la capacidad de representación de intereses de determinados colectivos («representatividad cualitativa») puede ser muy superior a su nivel de afiliación. Así sucede, por ejemplo, en colectivos con un alto nivel de homogeneidad en cuanto a los intereses a representar. Es frecuente en este tipo de colectivos que precisamente por dicha homogeneidad de intereses los agentes sociales no afiliados carezcan de interés por asumir los costes de la afiliación.
- Por otro lado, en sentido inverso, son numerosos los supuestos de amplios colectivos con doble afiliación, situación que hace ciertamente más difícil de valorar la relación entre afiliación y representatividad.
- El significado de la afiliación puede ser muy distinto según los costes que la misma represente para los sujetos afiliados. Afiliaciones de coste simbólico permiten o facilitan afiliaciones masivas de carácter también «simbólico», y, lógicamente, este hecho es un elemento añadido más de dificultad para valorar el efecto que el nivel de afiliación debe tener sobre el reconocimiento de la representatividad de cada organización.
- Por último, incluso el significado del coste de la afiliación puede tener mayor o menor relevancia según el objeto de la entidad representativa —o de las entidades intermedias que la componen— y su respectiva relación con la función propiamente representativa. A modo de ejemplo, una asociación ecologista puede tener millones de afiliados que la legitiman para actuar como interlocutor en materias relacionadas con el medio ambiente, pero que quizás no justifican que esta asociación las represente a efectos, por ejemplo, de interlocutor ante las políticas públicas de justicia, seguridad o derechos humanos.

⁷ Sobre la propuesta de un estudio sobre la representatividad de los partners sociales y la adecuación de los mismos a sus resultados, v. la sugerencia de la Comunicación de la Comisión del 26 de Junio del 2002 COM (2002) 341 final.

Todo ello acredita la dificultad de identificar factores objetivos de representatividad o, si se prefiere, factores objetivos de representatividad de validez universal para los distintos ámbitos de representación.

Desde otra perspectiva, se ha cuestionado también que la representatividad sea el factor esencial a tener en cuenta a la hora de definir los interlocutores. En ocasiones se ha aludido a la capacidad o competencia técnica real para aportar propuestas o a la «influencia real» de las organizaciones como el factor fundamental a tener en cuenta al respecto. Desde un punto de vista conceptual, si lo que se pretende a través de la democracia participativa es una mayor participación directa de los ciudadanos, parece que el factor de representatividad debería tener más importancia que el de «influencia real» sobre la opinión de los ciudadanos. Lo que importa es más la capacidad de transmitir la opinión de los ciudadanos que la capacidad de trasladar a los ciudadanos el contenido y validez del proceso de diálogo.

Todo depende de la finalidad del proceso de diálogo en cada caso. Si se trata de una mera consulta o participación en las decisiones de las instituciones de la U.E., entonces el factor representatividad no es tan importante, puesto que son las propias instituciones públicas las titulares de la legitimidad para adoptar sus decisiones; en este caso, es quizás más importante la capacidad efectiva de aportación de ideas o criterios técnicos que la representatividad. Al contrario, cuando entramos en el ámbito de la autorregulación o de la participación en la implantación de las normas o políticas de la U.E., el factor representatividad deviene esencial. De cualquier forma, la dificultad de definir los criterios de representatividad no puede en ningún caso justificar el presente ni hipotecar el futuro.

Entre las organizaciones sindicales, por ejemplo, las elecciones sindicales son claramente un factor objetivo de medición de la representatividad.

Por su parte, los agentes presentes en el Diálogo Económico, en cuanto agentes económicos, podrían perfectamente ver evaluada su representatividad partiendo de un criterio general de base suficientemente objetivo y genérico, como el número de puestos de trabajo de las empresas de base afiliadas.

A partir de esta referencia básica, las estadísticas sobre afiliación real podrían ser sometidas a auditoría externa obligatoria o bien, quizás, introducir factores de corrección relacionados con el costo efectivo relativo de la afiliación o por el peso real del conjunto del sector potencialmente representado por la asociación respectiva.

En el caso europeo, y en concreto a efectos del Diálogo Social, la Comisión analiza periódicamente las organizaciones que quieren tomar parte en el mismo para verificar el cumplimiento de los requisitos establecidos al efecto. No obstante, la Comisión Europea, en cierta medida, ha rehuído el problema; al establecer como requisito básico para la participación en el Diálogo Social europeo que las organizaciones europeas correspondientes

estén formadas por organizaciones que a su vez sean parte reconocida de las estructuras de interlocución social de los Estados miembros, ha trasladado la responsabilidad a los Estados miembros⁸.

6. Las organizaciones de base asociativa: asociaciones, cooperativas y mutualidades

La experiencia de la evolución de la Unión Europea durante las últimas décadas —y, en concreto, los debates seguidos a lo largo del proceso de elaboración y ratificación del Tratado Constitucional— han puesto de manifiesto la evidente insuficiencia de los mecanismos tradicionales del diálogo entre las instituciones comunes de la Unión Europea y la Sociedad Civil.

La impresión general de la ciudadanía europea es la de que las grandes multinacionales europeas han tenido un papel esencial en dicha interlocución.

Y ciertamente, esta impresión, que habría que matizar por el peso real de la interlocución sindical, responde a una realidad de la cual no sólo son responsables los funcionarios y políticos de la Unión Europea, sino también, y en primer lugar, los restantes agentes socio-económicos, que no han sabido adaptarse con la suficiente rapidez al nuevo contexto político derivado de la integración europea.

Es necesario, por lo tanto, y con urgencia, abrir el Diálogo a nuevos interlocutores más enraizados en el tejido social y, como consecuencia, es necesario conseguir una interlocución directa con las organizaciones cuya estructura societaria, por sí misma, garantiza un profundo enraizamiento social.

Nos estamos refiriendo, en concreto, a las organizaciones de base «asociativa», articuladas en base a un poder social distribuido básicamente en función del criterio «un miembro-un voto»: asociaciones, cooperativas y mutualidades.

Tanto en el ámbito económico como en el denominado «Diálogo Civil», estas organizaciones son un puente imprescindible entre el ciudadano y las instituciones públicas, bien de los Estados Miembros, bien a nivel de la Unión Europea.

Como hemos dicho, la responsabilidad de la falta de interlocución de estas organizaciones no es exclusiva de las instituciones de la Unión Europea sino también, y en primer lugar, de la escasa consolidación de estas organizaciones a nivel europeo.

⁸ La representación en el seno del CESE lleva aparejado necesariamente ser propuesto por el gobierno del Estado Miembro correspondiente como consejero del CESE para su posterior nombramiento. Por tanto, es imprescindible contar con respaldo del gobierno correspondiente. A su vez, El Comité de las Regiones, está integrado por cargos políticos. Es decir, la participación de los ciudadanos en dicho órgano es a través de representantes electos de instituciones locales de los estados miembros.

Precisamente como consecuencia de su base asociativa, son muy escasas las organizaciones de este tipo de carácter plurinacional y, por otro lado, las organizaciones representativas de las mismas a nivel europeo son recientes, débiles y, en ocasiones, de dudosa base representativa.

En efecto, si bien en cooperativas y mutualidades existen ya organizaciones europeas identificadas —La Asociación Europea de Cooperativas y Mutualidades (ACME), El Comité de Coordinación de las Asociaciones Cooperativas Europeas (CCACE), Cooperatives Europe (Plataforma común entre la Alianza Cooperativa Internacional y el CCACE, La Conferencia Europea Permanente de Cooperativas, Mutualidades y Asociaciones y Fundaciones (CEP-CMAF),— y que irán progresivamente consolidándose, en el ámbito de las asociaciones la situación y perspectivas son ciertamente más complejas.

La heterogeneidad de ámbitos de actuación, objetivos —en ocasiones contrapuestos—, estructura y dimensión hacen ciertamente difícil estructurar eficazmente la interlocución con las asociaciones en su conjunto (con independencia de las grandes ONGs articuladas a nivel europeo).

Como en otros ámbitos, es preciso también aquí diseñar una política a medio plazo en la que se tengan en cuenta:

- a. las asociaciones con una efectiva proyección plurinacional o europea.
- b. las asociaciones de ámbito local, regional o estatal pero cuya coincidencia o compatibilidad de objetivos hace posible a medio plazo configurar una interlocución europea, contando para ello con el esfuerzo mutuo de las asociaciones afectadas y de las instituciones públicas de la Unión Europea.
- c. la importancia de políticas activas de la UE destinadas a incentivar los canales de interlocución en los diversos ámbitos del diálogo con la Sociedad Civil.

7. Las cooperativas y la Economía Social como agentes económicos y sociales

Durante los últimos años, un nuevo agente socio-económico organizado viene llamando a la puerta del Diálogo Social: las cooperativas y, en general, el ámbito cuasi-cooperativo que se ha denominado como Economía Social⁹.

Ya desde el siglo XIX, las cooperativas han venido representando una parte sustancial de la Economía europea en sectores como agricultura, distribu-

⁹ Ver en particular, la Carta de Principios definidos por el European Standing Conference of Co-operatives, Mutual Societies, Associations and Foundations (CEP-CMAF), plataforma europea representante de la Economía Social a nivel europeo.

ción o crédito y, más recientemente, se están abriendo camino en servicios sociales e incluso en servicios a la empresa, construcción, artes gráficas, etc.

En numerosos estados miembros, las cooperativas asocian a porcentajes significativos de la mano de obra global del país y/o a importantes cuotas del valor añadido. Las cooperativas (y la Economía Social) tienen, de esta forma, un peso económico significativo en el conjunto del Economía europea¹⁰ que obliga a tenerlas en cuenta a los efectos del Diálogo Socio-Económico¹¹.

Pero no es sólo la dimensión económica cuantitativa de las cooperativas lo que las hace relevantes a efectos de la interlocución con la Sociedad Civil. Las cooperativas de servicios, crédito, consumo, etc., tienen una base social muy superior a su peso económico, a través de la asociación como miembros de los usuarios, consumidores o proveedores según los casos.

Tanto en el ámbito económico como en el denominado «Diálogo Civil», estas organizaciones son un puente imprescindible entre el ciudadano y las instituciones públicas, bien de los Estados miembros, bien a nivel de la Unión Europea. Es necesario, por lo tanto, y con urgencia, abrir el Diálogo a nuevos interlocutores más enraizados en el tejido social y conseguir una interlocución directa con las organizaciones cuya estructura societaria, por sí misma, garantiza un profundo enraizamiento social.

En ciertos Estados miembros, las cooperativas o la Economía Social han sido ya explícitamente reconocidas como «tercer pie» del Diálogo Social, junto a patronal y sindicatos¹².

En el ámbito de la Unión Europea, la interlocución con cooperativas y Economía Social viene planteándose con progresiva fuerza en los últimos años, tras un período de desconocimiento mutuo en buena parte derivado de la falta de consolidación de las organizaciones cooperativas de ámbito europeo.

8. La importancia de otros interlocutores: autónomos y fundaciones

De cara a la evolución a medio plazo de la interlocución con la Sociedad Civil europea, tiene especial interés la política a seguir con respecto a los autónomos y las fundaciones.

¹⁰ En la Posición del CEP-CMAF sobre la Comunicación de la Comisión «El Diálogo Social Europeo, una fuerza para la innovación y el cambio», se indica que la Economía Social supone el 8% del total de empresas europeas y el 10% del empleo en la UE.

¹¹ En la Declaración de la Conferencia Internacional «Economía Social y Diálogo Social», Sevilla, 2004, se reclamaba «a los gobiernos y a la Comisión Europea reconocer a la Economía Social como un interlocutor social válido en el Diálogo Social y en el proceso de concertación social al mismo nivel que otros interlocutores sociales ya reconocidos».

¹² En particular, cabe destacar el «Pacto Andaluz por la Economía Social» en España.

Los autónomos —como hemos dicho— constituyen objetivamente una parte sustancial de la Economía europea¹³, con intereses y sensibilidades propias, y sólo este hecho ya de por sí justificaría la adopción de las medidas necesarias para asegurar que las opiniones de este colectivo son tenidas en cuenta en las políticas de la Unión Europea.

Ciertamente, el problema fundamental para corregir la falta de capacidad de interlocución de este sector reside, básicamente, en la escasa capacidad del mismo de estructurarse en organizaciones representativas globales.

En efecto, los autónomos tienen una gran capacidad de organizarse sectorialmente, pero hasta ahora han demostrado una muy escasa capacidad de organización para la defensa de los intereses comunes de los trabajadores/empresarios autónomos en cuanto tales.

No obstante, las tendencias recientes en algunos Estados Miembros acreditan que esta situación puede estar cambiando muy rápidamente y que, a través de iniciativas bien de las propias organizaciones de autónomos, bien desde ámbitos políticos, sindicales o gubernamentales, es posible articular organizaciones representativas generales que vayan abriendo el camino para una eficaz interlocución entre los autónomos y las instituciones públicas de la Unión Europea.

De cualquier forma, la debilidad de algunas estas organizaciones apunta a la conveniencia de soportarlas en otro tipo de estructuras representativas sectoriales ya asentadas, en lugar de partir de cero (numerosas de estas estructuras no tienen sólo carácter representativo, sino también de prestación de servicios, con frecuencia a través de sociedades cooperativas).

Otro grupo de agentes sociales con mecanismos de interlocución inciertos son las fundaciones.

Las fundaciones constituyen entre sí asociaciones comunes de carácter representativo para la defensa de sus intereses comunes como tales fundaciones.

La importancia de las fundaciones en la estructuración de la Sociedad Civil hace imprescindible tener en cuenta la opinión de estos agentes en la elaboración de las políticas europeas.

En el ámbito europeo, una representación de las fundaciones se encuentra canalizada a través de la estructura global de la Economía Social conocida como CEP-CMAF.

¹³ Según el documento «El Diálogo Social Europeo y el trabajo autónomo», Madrid, 2004, en la Europa de los quince este sector abarca «más de 25 millones de ciudadanos que ejercen una actividad económica por cuenta propia que significa su principal fuente de renta», indicando además que «en algunos Estados, como España, Italia, Portugal o Grecia, estos trabajadores independientes, o titulares de microempresas, representan un porcentaje superior al 20% de la población activa y más de un 80% de la estructura empresarial de sus respectivos países».

Muy posiblemente, sería conveniente tener en cuenta al respecto las diferencias esenciales existentes entre las distintas fundaciones, en función de su respectiva composición. En efecto, frente a fundaciones controladas por gobiernos o grupos empresariales, otras, de forma directa o indirecta, tienen una importante base asociativa que les da también una legitimidad añadida como interlocutores de la Sociedad Civil.

De cualquier forma, las diferentes modalidades de fundaciones constituyen un agente decisivo en la organización de la Sociedad Civil y, como tales, deben ser reconocidas y escuchadas.

9. Necesidad de políticas activas de impulso de las organizaciones representativas

Las dificultades de clarificación y asentamiento de los distintos ámbitos de diálogo y de los diferentes interlocutores, exigen —como ya hemos dicho— una gestión activa bidireccional tanto desde las instituciones de la Unión Europea como de los propios agentes afectados cara a una eficaz configuración del Diálogo Social, Económico y Civil.

Los agentes sociales y económicos deben ser conscientes de la creciente influencia que los debates y decisiones de la Unión Europea tienen sobre el conjunto de los Estados miembros y, consecuentemente, efectuar los esfuerzos necesarios para disponer de organizaciones de ámbito europeo eficaces y, en general, de los medios de captación, acumulación, generación y difusión de información y conocimiento al respecto necesarios para defender sus intereses en Europa.

Pero, a la vez, las instituciones europeas (no sólo la Comisión Europea, sino también el Consejo, el Parlamento y el Comité de las Regiones) deben poner los medios necesarios para asegurar la eficacia del diálogo con la Sociedad Civil europea y, en particular, asegurar la existencia de organizaciones representativas a nivel europeo de los diversos agentes socioeconómicos, y que estas organizaciones son capaces a la vez de captar y analizar las opiniones e intereses de los agentes de su sector, convertirlos en propuestas de interés para las instituciones de la UE y gestionar dichas propuestas de forma eficaz.

Ello puede exigir actuaciones valientes de apuesta decidida en casos concretos por uno u otro ámbito de interlocución, y haciendo estas políticas de fomento compatibles con la ecuanimidad e imparcialidad necesarias a la hora de ayudar a la consolidación de unas u otras organizaciones.

En conclusión, respondiendo a la realidad de la Sociedad Civil europea, sería deseable reconocer la existencia de tres tipos de interlocutores:

- a. los «agentes económicos» (organizaciones de empleadores, cámaras de comercio)
- b. los «agentes sociales» (sindicatos y ONGs básicamente)
- c. los «agentes a la vez económicos y sociales» (cooperativas, mutualidades, autónomos, fundaciones, artesanos, etc.)

La política de las instituciones europeas al respecto ha sido hasta ahora insuficiente. Urge que, cuanto antes, se adopten «políticas activas» de estímulo de la eficaz estructuración del diálogo con los ciudadanos, mediante medidas normativas y de asignación de recursos que incidan tanto en el ámbito privado como el público y que aseguren que, en el medio plazo, se produce un cambio cualitativo esencial en la realidad de la participación de los ciudadanos en la construcción europea.

Las Cooperativas sin ánimo de lucro: ¿vuelta a los orígenes o respuesta a nuevas necesidades sociales?

José Luis ARGUDO PÉRIZ

Profesor Titular de Derecho Civil
E. U. de Estudios Sociales
Universidad de Zaragoza

Sumario: I. Las empresas sociales. II. Las Cooperativas de iniciativa social: ¿Cooperativas o entidades sin ánimo de lucro? III. La legislación autonómica de las cooperativas sin ánimo de lucro. IV. El régimen fiscal foral cooperativo vasco. V. Las entidades sin fines de lucro típicas, ¿pueden ser empresas? VI. Los posibles vasos comunicantes entre asociaciones y cooperativas sin ánimo de lucro. VII. Algunas consideraciones a modo de conclusión.

Resumen:

En la reciente legislación cooperativa ha vuelto a resurgir expresamente la calificación de cooperativas sin ánimo de lucro, y algunas leyes autonómicas las equiparan a todos los efectos con las entidades sin fines lucrativos. No supone, sin embargo, el nacimiento de una nueva clase de cooperativas, o que las sociedades cooperativas hayan adoptado el régimen jurídico de las organizaciones no lucrativas contempladas en la legislación civil, sino que responde a intereses de carácter instrumental en las relaciones con las Administraciones Públicas para la prestación de servicios a personas o a la comunidad. Las mayores dudas se plantean en el régimen fiscal aplicable a estas cooperativas, pero su carácter empresarial impide una identificación en los requisitos exigibles a las entidades sin fines de lucro, aunque sea más laxa la legislación de estas entidades en el desarrollo de actividades económicas habituales y organizadas. De fondo, subyacen la diversidad de los enfoques identificativos de la Economía Social y del Tercer Sector, en su reflejo en la legislación española.

I. Las empresas sociales

La crisis o el imperfecto desarrollo del Estado de Bienestar, la progresiva externalización de servicios sociales, el desarrollo de valores solidarios y participativos en la sociedad, y el fortalecimiento de las organizaciones de

acción social, han conducido en las últimas décadas a asumir otros compromisos y responsabilidades por organizaciones dedicadas a la defensa de derechos sociales, implicándose en la gestión de servicios a la comunidad, lo que ha supuesto adoptar sistemas de gestión en las organizaciones de carácter profesional y empresarial, para atender con eficacia las nuevas actividades y concurrir con entidades no lucrativas y empresas mercantiles en la adjudicación de servicios, habitualmente a través de fórmulas de colaboración con las Administraciones Públicas.

Una parte de esas organizaciones sociales pasaron a ser denominadas como «empresas sociales», expresión que ha hecho fortuna en varios países europeos, caracterizadas por su finalidad social, su carácter no lucrativo y su gestión de carácter empresarial¹.

Esta evolución de las organizaciones de lo social a lo social-económico adoptó diversas fórmulas jurídicas en función de la reestructuración organizativa y la flexibilidad de las instituciones jurídicas. Un porcentaje relevante sigue utilizando la organización original para atender nuevos servicios o para afrontar los tradicionales de forma más profesionalizada, y por ello son numerosas las asociaciones en este nuevo encuadre social-económico de las empresas sociales. Ha crecido también el número de fundaciones, que facilitan una gestión centralizada de los servicios y han recibido una renovación legal que refuerza los caracteres organizativos, facilita la gestión profesionalizada y el acceso a recursos económicos privados.

La atención a personas en riesgo de exclusión social ha generado una respuesta legislativa en el diseño jurídico, creación y desarrollo de las empresas de inserción social o sociolaboral, y han sido de nuevo las Comunidades Autónomas las que han llegado a los límites de sus competencias legislativas para dar respuesta a las demandas sociales de proporcionar amparo legal y seguridad jurídica a estas nuevas formas de hacer empresa, a la espera que las más

¹ Son ya muy amplias las posibles referencias al contenido de este apartado. Citaré, por reflejarse en el texto, los siguientes autores y publicaciones:

ESTIVILL, J., BERNIER, A. y VALADOU, Ch., *Las empresas sociales en Europa*, Barcelona, Editorial Hacer, 1997.

SALINAS, F. (coord.), RUBIO, M. J. y CEREZO, I., *La evolución del Tercer Sector hacia la Empresa social. Estudio cualitativo*, Madrid, Plataforma para la promoción del voluntariado en España, 2001.

SALINAS, F. y RUBIO, M. J., «Tendencias en la evolución de las organizaciones no lucrativas hacia la empresa social», en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 37 (2001), pp. 79-116.

VIDAL, I. y CLAVER, N., «Las empresas sociales en el ámbito de la integración por el trabajo», en *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, n.º 46 (2003), pp. 39-62.

LÓPEZ-ARANGUREN, L. M., *Las Empresas de Inserción en España*, Madrid, Consejo Económico y Social, 2002.

amplias competencias de la Administración y Parlamento estatales den carta de naturaleza a estas nuevas organizaciones en proceso de consolidación².

Las empresas de inserción y otras formas jurídicas empresariales similares permiten la separación de actividades en las organizaciones promotoras, de tal modo que pueden realizar sus actividades sociales a través de sus organizaciones tradicionales, y prestar servicios o realizar tareas de integración laboral y social a través de las empresas promovidas y tuteladas.

No ha sido el anterior el modelo más desarrollado, motivado en parte por el propio proceso de adaptación, la flexibilidad o ambigüedad del marco jurídico, o la falta de suficientes recursos, lo que ha originado numerosas tensiones internas entre personal profesionalizado y el resto de miembros de la organización, y entre modelos de gestión con la inevitable polarización entre eficacia empresarial y participación social. En muchos casos ha sido un esfuerzo excesivo para las propias organizaciones, que se tenían que adaptar a las nuevas reglas de juego en el mercado social y que no estaban preparadas para dar un salto cualitativo de semejantes dimensiones.

Sin duda, los resultados son muy visibles socialmente y el esfuerzo de las asociaciones y fundaciones empeñadas en ello enorme, pero también cabe afirmar que no se han valorado suficientemente los costes no visibles de este proceso. La sociedad, en general, valora muy positivamente estas actividades de las organizaciones no lucrativas y puede transmitirse una deformada, y en parte interesada, imagen de un «Tercer Sector» no emergente sino consolidado, cuando sigue sufriendo una endémica falta de recursos, o los efectos de la mala distribución de los mismos y, al menos, una inadecuada dimensión de las organizaciones para atender las actividades que realizan, debido en parte al elevado número de microrganizaciones no lucrativas que realizan el mismo tipo de actividades.

² A título de ejemplo, la Ley del Parlamento de Cataluña 27/2002, de 20 de diciembre, de Medidas Legislativas para Regular las Empresas de Inserción Sociolaboral (BOE n.º 14, de 16 de enero de 2003), define la empresa de inserción como «aquella que sea calificada como tal, que lleve a cabo cualquier actividad económica de producción de bienes o de prestación de servicios y cuyo objeto social tenga como finalidad primordial la integración sociolaboral de personas en situación o grave riesgo de exclusión» (art. 3). Y el Decreto 37/2006, de 7 de febrero, del Gobierno de Aragón, por el que se regulan las Empresas de Inserción Laboral, con precedente en un anterior Decreto de 2002, introduce un concepto, también descriptivo, más minucioso (art. 3.1): «Las Empresas de Inserción Laboral (EIL) son aquéllas que, realizando un trabajo productivo y participando regularmente en las operaciones de mercado a través de la producción de bienes o la prestación de servicios, tienen como fin primordial de su objeto social la integración socio-profesional de personas en situación o amenaza de exclusión social y excluidas, por tanto, de los circuitos tradicionales de empleo, proporcionándoles un trabajo remunerado y la formación y el acompañamiento necesarios para mejorar sus condiciones de ocupabilidad y facilitar su acceso al mercado laboral ordinario».

Curiosamente las Administraciones Públicas han considerado tradicionalmente con recelo la intervención de empresas en el sector de atención a las personas y a las necesidades comunitarias, pero en los últimos años, en la medida que se consolidaban los servicios que prestaban las organizaciones no lucrativas en colaboración con las Administraciones, se han introducido parámetros de medición y valoración en la adjudicación de contratos y ayudas para la prestación de servicios con criterios *estándar* empresariales que valoraban escasamente el contexto en que se desarrollaban y las plusvalías sociales que aportaban estas organizaciones, permitiendo el acceso a empresas mercantiles con intereses sociales al menos dudosos.

Las cooperativas se encontraron de nuevo en una zona intermedia, en la que no se valoraba su posible intervención por su consideración empresarial y no pertenecer al grupo de las entidades sin fines lucrativos de tipología legal, pero también por los recelos de no pertenecer a las sociedades mercantiles de capitales, paradigma tradicional de la eficiencia empresarial.

La vocación social y comunitaria de la economía social y el desarrollo del cooperativismo en el sector de servicios, determinaba necesariamente una confluencia en el campo de los servicios a las personas y a la comunidad, que se atendieron a través de cooperativas de trabajo y servicios sin ninguna especialidad salvo la que facilitaba la adaptación estatutaria. A pesar del precedente de las cooperativas sociales italianas, la respuesta legal, estatal y autonómica, ha sido tardía y buscando especialmente evitar la exclusión en la contratación de servicios sociales por el presunto ánimo de lucro de su expresión empresarial.

Esta variedad y diversificación de fórmulas jurídicas en las empresas sociales genera una cierta confusión, ya que por una parte se incluyen las tradicionales organizaciones no lucrativas en las que los límites de su actividad económica organizada siguen siendo difusos, ya que su régimen jurídico respondía al cumplimiento de fines extrapatrimoniales, y la participación en empresas se realiza tendencialmente a través de sociedades mercantiles típicas, ya que las empresas de inserción sociolaboral —en especial las de tránsito— originan difíciles problemas jurídicos de compatibilidad con la legislación cooperativa. Y por otro, el requisito de carecer de ánimo de lucro, que de forma tópica se utiliza general e indiscriminadamente como una garantía de eficiencia en la prestación de servicios y como signo de identificación pública del carácter solidario y altruista de la organización, ha conducido a una situación de exclusión de las cooperativas, que reunían el doble carácter de perseguir fines sociales y realizar una actividad empresarial, que se ha tenido que paliar legislativamente mediante la atribución expresa del carácter de no lucrativas a las cooperativas que reúnen determinados requisitos.

Si ello supone un reconocimiento como entidades sin fines lucrativos «a todos los efectos» lo analizaremos a continuación, especialmente a través del

análisis comparativo de algunos aspectos jurídicos de las organizaciones que reciben tal denominación.

II. Las Cooperativas de iniciativa social: ¿cooperativas o entidades sin ánimo de lucro?

Cuando la Ley estatal de cooperativas de 1999 reafirma sin margen de duda el carácter societario y empresarial de las cooperativas, abre en la misma regulación la posibilidad de configurar cooperativas «sin ánimo de lucro», cuyo referente más destacado son las cooperativas denominadas «de iniciativa social». La diversidad legislativa cooperativa autonómica ha creado lo que podemos denominar «subtipos» relacionados con esta clase de cooperativas, con variaciones o matizaciones del objeto social, como las cooperativas de servicios sociales (Aragón), de bienestar social (Navarra, Extremadura), de inserción social (Islas Baleares), o de integración social (Andalucía, Galicia, Comunidad de Madrid, País Vasco, Comunidad Valenciana, La Rioja).

Para SALINAS³, la cooperativa de iniciativa social representa la conjunción de tres elementos claves: carecer de ánimo de lucro, generar empleo para sus socios y prestar servicios sociales a las personas, en definitiva a la comunidad. La delimitación legal que establece la Ley de Cooperativas (LCE) de 1999 es, en su art. 106, que comprende «aquellas cooperativas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado».

No es por tanto una nueva clase de cooperativa ya que, aunque inicialmente podamos considerarla más próxima a un encuadre sistemático dentro de las cooperativas de trabajo asociado —y algunas normas autonómicas las consideran como tales—, pueden configurarse, al menos teóricamente y por previsión legal, como especialidad de cualquier tipo de cooperativa dentro de las clasificaciones que se contemplan legislativamente. La especialidad consiste en que para calificarse como de iniciativa social, habitualmente por los correspondientes Registros de Cooperativas, la Ley estatal obliga a que su

³ SALINAS, F., «La Economía Social, especial referencia a las cooperativas de iniciativa social, y la integración sociolaboral de las personas en riesgo de exclusión», en *La Economía Social y la integración sociolaboral de las personas en riesgo de exclusión. Especial referencia a las personas con discapacidad* (SALINAS, F. y SANZ, J. J., directores), Ávila, Publicaciones Universidad Católica de Ávila, 2003, p. 43.

objeto social contemple alguna de las actividades mencionadas en el art. 106 y, además, como viene determinado legalmente que carece de ánimo de lucro, debe reunir una serie de requisitos; que han de tener su reflejo en los estatutos sociales, establecidos en dicha Ley (disposición adicional primera) para que pueda ser considerada como «cooperativa sin ánimo de lucro»:

- a. Que los resultados positivos que se produzcan en un ejercicio económico no podrán ser distribuidos entre sus socios.
- b. Las aportaciones de los socios al capital social, tanto obligatorias como voluntarias, no podrán devengar un interés superior al interés legal del dinero, sin perjuicio de la posible actualización de las mismas.
- c. El carácter gratuito del desempeño de los cargos del Consejo Rector, sin perjuicio de las compensaciones económicas procedentes por los gastos en los que puedan incurrir los consejeros en el desempeño de sus funciones.
- d. Las retribuciones de los socios trabajadores o, en su caso, de los socios de trabajo y de los trabajadores por cuenta ajena no podrán superar el 150 por 100 de las retribuciones que en función de la actividad y categoría profesional, establezca el convenio colectivo aplicable al personal asalariado del sector.

La Ley de 1999 parece plantear una doble calificación que choca en sus propios términos. Por una parte (art. 106) su inscripción como cooperativa de iniciativa social, y por otra (disposición adicional primera) su calificación de cooperativa sin ánimo de lucro al contemplar los estatutos los requisitos antes mencionados. El problema deriva de que la configuración como cooperativa de iniciativa social, la califica ya legal y automáticamente como «cooperativa sin ánimo de lucro», y no obligaría —en estricto derecho— sino a hacer irrepartibles entre los socios los resultados económicos positivos del ejercicio, y no a cumplir el resto de requisitos de la disposición adicional primera, a los que no hay remisión en el art. 106. La Ley estatal de 1999 estaría legitimada para exigir la totalidad de requisitos a unas cooperativas y no a otras, ya que la única consecuencia que la propia Ley establece se refiere al régimen fiscal de las cooperativas de la Ley 20/1990, de 19 de diciembre (disposición adicional novena).

La disposición adicional novena aclara que la calificación será de «entidades sin ánimo de lucro» —como también indica el título del art. 106 pero no el texto—, aunque el régimen fiscal aplicable será el de las cooperativas.

¿Quiere con esto decir la Ley de Cooperativas que forman parte de otro grupo de «entidades» las cooperativas sin ánimo de lucro, sin dejar por ello de ser cooperativas? Y, reuniendo los requisitos de la disposición adicional

primera, ¿ya se equiparan jurídicamente a otras entidades sin ánimo de lucro?

Y más importante, ¿cuáles son estas organizaciones denominadas «entidades sin ánimo de lucro»?

La única aproximación legal razonable la tenemos en la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, *de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales del mecenazgo*, en cuya exposición de motivos justifica el Título II de la Ley en razón a fijar «unas normas generales en virtud de las cuales se establece el concepto de entidad sin fines lucrativos a efectos de esta Ley», apoyándose fiscalmente en tres pilares básicos: el concepto de entidad sin fines de lucro, la tributación por el Impuesto de Sociedades, y la fiscalidad en materia de tributos locales.

Y la propia Ley, en su art. 2, considera «entidades sin fines lucrativos», siempre que cumplan los requisitos del art. 3, a:

- a. Las fundaciones
- b. Las asociaciones declaradas de utilidad pública
- c. Las organizaciones no gubernamentales de desarrollo
- d. Las delegaciones de fundaciones extranjeras inscritas en el Registro de Fundaciones
- e. Federaciones deportivas
- f. Federaciones y asociaciones de entidades sin fines lucrativos

Es una lista cerrada, es la expresión de un «*numerus clausus*» de entidades sin fines lucrativos por naturaleza, a las que se exige cumplir una serie de requisitos para obtener un régimen fiscal especial, del mismo modo que las cooperativas de iniciativa social son, según la legislación cooperativa, cooperativas sin ánimo de lucro y cumpliendo una serie de requisitos están sujetas a un régimen fiscal cooperativo más beneficioso.

La legislación cooperativa sobre «cooperativas sin ánimo de lucro» y la legislación de «entidades sin fines lucrativos» parecen contemplar dos realidades paralelas que no se entrecruzan, pero que concurren en ámbitos de actividad comunes.

Lo anterior parte de que la cooperativa tiene naturaleza jurídica de sociedad y por tanto es inherente a ella el ánimo de lucro:

La Sentencia recurrida hace suyos los razonamientos de la Resolución del Subsecretario de Asuntos Sociales de 20 de enero de 1.993, que denegó la subvención basándose en un doble argumento: a) que la finalidad principal de la Cooperativas de Trabajo Asociado es la de proporcionar puestos de trabajo a los socios para producir en común bienes y servicios, realizando auténticas actividades empresariales con imputación de los resultados económicos a sus socios; b) que no tienen como fin institucional primordial la realización de alguna de las actividades recogidas en la OM de convocado-

ria y en el artículo 3º del R.D. de 1.989, aun cuando puedan desarrollar una actividad económica en beneficio de las colectividades que se encuentren en situaciones mencionadas en dicho artículo. Y todavía se añade una afirmación más taxativa: la de que sería ir contra la misma esencia y naturaleza de lo que es una Cooperativa de Trabajo Asociado admitir la tesis de la actora de que el principio de autonomía inherente a tales asociaciones les confiere flexibilidad para autorregular sus relaciones internas, desvirtuando su auténtica naturaleza, concluyéndose que, o bien se trata de una Cooperativa de Trabajo Asociado —caso en que ha de atribuírsele necesariamente un ánimo de lucro—, o bien se trata de una institución distinta, que no es el caso.

El anterior fundamento jurídico pertenece a la sentencia del Tribunal Supremo (sala 3ª) de 19 de junio de 2002, que analiza en casación la impugnación de dos cooperativas de trabajo asociado catalanas a la concesión de determinadas subvenciones, que les fueron denegadas, en cuya convocatoria se exigía que las entidades solicitantes careciesen de ánimo de lucro y cubriesen en su actividad determinadas necesidades comunitarias de carácter social. La sentencia del Tribunal Supremo, aún reconociendo el carácter societario de las cooperativas, tiene que matizar la declaración legal y doctrinal de la sentencia impugnada, a la luz de la Ley de cooperativas de 1999:

No obstante, la tajante afirmación contenida en el último fundamento jurídico de la sentencia recurrida requiere una matización derivada del principio de flexibilidad que puede imperar en la autorregulación de las sociedades cooperativas, y que ha venido a ser consagrado explícitamente por la Disposición Adicional 1ª de la nueva Ley de 16 de julio de 1.999 que regula la materia. Ciertamente que se trata de una norma promulgada posteriormente al planteamiento del caso ahora debatido; pero la posibilidad que contempla reviste más los caracteres de un reconocimiento de la realidad preexistente, que de una novedad introductoria, y en todo caso constituye un elemento a tener en cuenta en cualquier resolución que pueda pronunciarse en torno a la posibilidad de considerar a determinadas entidades cooperativas como carentes de ánimo de lucro.

Por lo que concluye que, consiguientemente, «no cabe sostener que la autorregulación en la determinación de la finalidad a perseguir como objeto de la actividad cooperativa no puede conducir a la constitución de entidades de esta clase que no persigan una finalidad lucrativa y que se propongan realizar actividades de interés social».

No es exclusivamente en el terreno fiscal donde se pueden producir consecuencias de la declaración de determinadas cooperativas como «entidades sin ánimo de lucro», y vamos a comprobar en la legislación cooperativa autonómica que otras consecuencias conlleva el desarrollo de la figura de las cooperativas sin ánimo de lucro.

III. La legislación autonómica de las cooperativas sin ánimo de lucro

La Ley de Cooperativas de Aragón de 1998 (LCAR) utiliza una expresión muy amplia en su disposición adicional segunda para considerarlas como «entidades sin ánimo de lucro», y sólo exige que renuncien expresamente en sus Estatutos a acreditar a sus socios retornos cooperativos, y dediquen los eventuales saldos positivos a su reinversión en la cooperativa. Sin embargo, en la regulación de las cooperativas de iniciativa social (art. 77), añade el resto de requisitos de la disposición estatal.

La Ley de Cooperativas de La Rioja (LCLR) es más precisa, e integra también los requisitos que califican en la Ley estatal las cooperativas como «sin ánimo de lucro», en la propia calificación como cooperativas de iniciativa social, lo que evita una duplicidad de calificaciones, aunque sólo lo reconoce para las cooperativas de trabajo asociado (art. 112), como la aragonesa, y extiende esta calificación a las cooperativas de integración social (art. 129), que se configuran, principalmente, como cooperativas de consumo o servicios, y las consecuencias son que ambas, a todos los efectos, «serán consideradas por la Administración Pública de la Comunidad Autónoma de La Rioja como entidades sin fines lucrativos», sin citar de nuevo cualquiera de los requisitos determinantes.

Las cooperativas de iniciativa social riojanas tienen como actividad principal la prestación de servicios sociales y otros servicios relacionados con la salud, juventud y educación, de tal forma que si el objeto social de la cooperativa incluye además actividades diferentes a las propias de la iniciativa social, «aquéllas deberán ser accesorias y subordinadas a éstas. En dicho supuesto la cooperativa deberá llevar una contabilidad separada para uno y otro tipo de actividades». Y si incumple los requisitos que dieron lugar a su calificación como cooperativa de iniciativa social, es decir aquellos que dan lugar a su consideración como entidades sin fines lucrativos, supone la pérdida de la condición de cooperativa de iniciativa social, pasando a regirse plenamente por lo dispuesto con carácter general para las cooperativas de trabajo asociado⁴.

Especial interés tiene la Ley de Cooperativas de las Islas Baleares (LCIB), al ser aprobada en marzo de 2003 y por tanto unos meses después de la Ley

⁴ El art. 127 de la Ley de Cooperativas de Castilla-La Mancha (LCC-LM) establece la misma consecuencia con carácter general: «El incumplimiento de cualquiera de los anteriores requisitos determinará la pérdida de la condición de Cooperativa sin ánimo de lucro, y se regirá por lo dispuesto con carácter general para la clase de cooperativa de que se trate». Pero en esta Ley el reconocimiento es exclusivamente como «cooperativa sin ánimo de lucro» y no como entidad sin fines lucrativos. De parecido tenor, y expresando las mismas consecuencias es lo referido por el art. 124 de la Ley de Cooperativas de Castilla y León (LCCyL)

estatal 49/2002 de regulación del régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos, que sigue estrictamente el criterio regulador de la Ley estatal de 1999, pero duplica la mención de los requisitos exigidos, expresamente, en el artículo referente a las cooperativas de iniciativa social (art. 138), y por remisión en las normas de las cooperativas de inserción social (art. 139), que vuelven a enumerarse en la disposición adicional segunda («calificación como entidades sin ánimo de lucro»).

Pero si en los arts. 138 y 139 considera a las cooperativas reguladas como entidades sin ánimo de lucro por la Administración pública balear «a todos los efectos», la citada disposición adicional señala en su apartado segundo que cumplir los requisitos ya reiterados supone la calificación como «sociedades cooperativas sin ánimo de lucro», aclarando el primer apartado que «el régimen tributario aplicable a las sociedades cooperativas calificadas como entidades sin ánimo de lucro en el ámbito territorial de esta ley será el establecido en la ley 20/1990, de 19 de diciembre, de régimen fiscal de cooperativas», que no parece relacionarse por el legislador con la disposición adicional cuarta, que establece la aplicación a las entidades reguladas por la ley autonómica de cooperativas, entre otros, los beneficios fiscales «establecidos en la legislación estatal en todo lo que no se oponga a esta ley»⁵.

La Ley de Cooperativas de la Comunidad Valenciana de 2003 (LCCV) va más allá de los aspectos formales en la regulación de las «cooperativas no lucrativas» (art. 114), y exige que la calificación por el Registro de Cooperativas como «entidades de carácter no lucrativo» de las cooperativas que soliciten este reconocimiento administrativo, tenga en cuenta que «por su objeto, actividad y criterios económicos de funcionamiento, acrediten su función social», indicando a continuación que acreditan esta función social las cooperativas «cuyo objeto consista en la mejora de la calidad y condiciones de vida de la persona, considerada de forma individual o colectiva», y reseñando a continuación algunas de las actividades

⁵ Esta tendencia a la reiteración normativa de requisitos alcanza un nuevo grado en la muy reciente Ley de Sociedades Cooperativas de la Región de Murcia (LCRM) de 16 de noviembre de 2006, que dedica los arts. 130 y 131 a las cooperativas de iniciativa social y el art. 132 a las cooperativas sin ánimo de lucro. El art. 130 señala que las sociedades cooperativas de iniciativa social carecen de ánimo de lucro, el art. 131 establece que las cooperativas de trabajo asociado de iniciativa social deben carecer de ánimo de lucro y cumplir los requisitos ya conocidos, y el art. 132 define las cooperativas sin ánimo de lucro y vuelve a reproducir, en este caso casi textualmente, los requisitos de la disposición adicional primera de la ley estatal. En ninguna parte de estos artículos, ya que no se observan otras disposiciones complementarias en la ley, se refiere a que puedan ser calificadas como entidades sin fines lucrativos ni alguna de las posibles consecuencias derivables de esta condición.

propias y típicas de las cooperativas no lucrativas, y los requisitos que ha de cumplir⁶.

Las consecuencias del incumplimiento de la función social y requisitos es, de nuevo, la consideración por «las administraciones públicas de la Comunidad Valenciana» como «entidades sin ánimo de lucro» a todos los efectos. Añade el art. 115 que las cooperativas y sus entidades asociativas representativas podrán solicitar de la administración pública competente el reconocimiento como «entidades de utilidad pública».

Pero sin duda, llega más lejos la Ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (LCCM) de 1999, que considera a las cooperativas de iniciativa social (art. 107) y a las cooperativas de integración social (art. 121) que cumplan los requisitos ya conocidos, como entidades sin fines lucrativos a todos los efectos por la Administración Pública de la Comunidad Autónoma, y en su disposición adicional primera señala que las cooperativas que persigan determinados fines de interés general —que coinciden exactamente con la regulación de las asociaciones de utilidad pública por la Ley 30/1994, de 24 de noviembre, de Fundaciones—, «podrán solicitar del Registro de Cooperativas la calificación de entidad sin fines lucrativos a los efectos de ser beneficiarias del régimen tributario de las entidades sin fines lucrativos»⁷.

Y la Ley de Cooperativas de Cataluña (LCCAT) reconoce en su art. 129 la condición de cooperativa como entidad sin ánimo de lucro, cumpliendo los mismos requisitos que establece la disposición adicional primera de la Ley estatal de 1999, «a efectos de concursos públicos, de contratación con entes públicos, de beneficios fiscales, de subvenciones y, en general, de cualquier otra medida de fomento que sea de aplicación» y, por ello, «tienen la misma condición que las demás entidades sin ánimo de lucro».

IV. El régimen fiscal foral cooperativo vasco

En la Comunidad Autónoma del País Vasco, las cooperativas de iniciativa social se regulan por el Decreto 61/2000, de 4 de abril. En el Decreto se justifica la necesidad de su regulación «para evitar la inseguridad jurídica que podría derivarse de la indefinición de su marco de actuación, referido

⁶ La ley valenciana determina que las cooperativas sin ánimo de lucro sólo podrán adoptar la forma de trabajo asociado, servicios o de integración social, y en su apartado cuarto se desvía de la legislación estatal de 1999 en uno de los requisitos, ya que aumenta del 150% al 175% de los salarios medios del sector los retornos o salarios a percibir por socios y trabajadores.

⁷ Un análisis comparativo más detallado se puede ver en SENENT, M. J., «Las cooperativas como empresas de inserción social», en CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, n.º 15 (2004), pp. 109-127; especialmente pp. 116-121.

tanto a las actividades que componen su objeto social como a su caracterización social interna, fundamentalmente derivada de la ausencia de ánimo de lucro».

Declara también que sigue en esta materia la regulación cooperativa aragonesa y estatal, y que no interfiere con el art. 127 de su Ley de cooperativas que regula las de integración social. La definición reglamentaria de las cooperativas de iniciativa social (art. 1), y los requisitos exigidos, no se apartan de los rasgos comunes de la legislación cooperativa:

Se calificarán como de iniciativa social aquellas cooperativas que, sin ánimo de lucro y con independencia de su clase, tienen por objeto social, bien la prestación de servicios asistenciales mediante la realización de actividades sanitarias, educativas, culturales u otras de naturaleza social, o bien el desarrollo de cualquier actividad económica que tenga por finalidad la integración laboral de personas que sufran cualquier clase de exclusión social y, en general, la satisfacción de necesidades sociales no atendidas por el mercado.

En las normas forales fiscales de los tres Territorios se contemplan disposiciones especiales para estas cooperativas⁸, y tomando como referencia el régimen fiscal de las cooperativas en el Territorio Histórico de Bizkaia, se contemplan las cooperativas de utilidad pública⁹ y de iniciativa social, y para obtener beneficios fiscales se exigen los requisitos de irrepartibilidad de los resultados económicos positivos, la gratuidad de cargos del Consejo Rector, y la limitación de retribuciones a socios y trabajadores. No se menciona el requisito contemplado en el Decreto 61/2000 de limitación del interés de las aportaciones de los socios, pero se agrega otro requisito consistente en que los socios, personas o entidades vinculadas a la cooperativa no sean los destinatarios principales de las actividades realizadas, ni gocen de prestaciones o condiciones especiales para beneficiarse en la obtención de los servicios.

Cumpliendo dichos requisitos se señalan determinados beneficios fiscales, que en el impuesto de sociedades y en tributos locales se señalan expresamente que son los regulados en las normas forales de régimen fiscal de entidades sin fines lucrativos e incentivos fiscales al mecenazgo¹⁰.

⁸ Sobre el régimen foral fiscal vasco de cooperativas, vid. CEBRIÁN APAOLAZA, Miren Lierni, «Las cooperativas y el impuesto sobre sociedades en los Territorios Históricos», en Estudios sobre Economía Social y Derecho Cooperativo, Madrid, GEZKI-Marcial Pons, 1999, pp. 121-168.

⁹ Las cooperativas de utilidad pública son aquellas «que contribuyan a la promoción del interés general de Euskadi mediante el desarrollo de sus funciones», y su desarrollo reglamentario se produjo por Decreto 64/1999, de 2 de febrero.

¹⁰ La norma foral que se cita en texto es la 9/1997, de 14 de octubre, sobre régimen fiscal de las cooperativas, en sus arts. 40 a 42, modificados por la Norma Foral 1/2004, de 24 de febrero, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo.

Las normas fiscales vascas retoman la posibilidad que se contemplaba en la disposición adicional primera de la Ley estatal de cooperativas de 1999, de considerar las cooperativas sin ánimo de lucro como entidades sin fines lucrativos también a efectos fiscales, posibilidad de la que se aparta la ley estatal en su disposición adicional novena, lo que ocasiona una disparidad de regímenes fiscales, modelo que el País Vasco no ha seguido al conceder una mayor protección a las cooperativas sin ánimo de lucro, otorgándoles, en uso de sus competencias, los beneficios fiscales de las entidades sin fines lucrativos¹¹. La misma consecuencia había determinado previamente la Ley de la Comunidad de Madrid, aunque remitiéndose al marco normativo tributario estatal.

V. Las entidades sin fines de lucro típicas, ¿pueden ser empresas?

Los estatutos jurídicos estatales de asociaciones y fundaciones no se actualizaron definitivamente hasta el año 2002. Desde la Constitución de 1978 la legislación de asociaciones seguía anclada en la normativa de los años sesenta y fue fundamentalmente el Tribunal Constitucional el que determinó el contenido y alcance del art. 22 CE. La regulación de fundaciones se produjo en 1994, contemplando las nuevas realidades del sector no lucrativo, pero respondiendo más a motivos de política legislativa de orden económico y fiscal.

Como queda dicho, en 2002 se aprueba Ley orgánica 1/2002, de 22 de marzo, reguladora del Derecho de Asociación (LODA), la Ley 50/2002, de 26 de diciembre, modifica la anterior Ley de 1994 de Fundaciones (LF), y la Ley 49/2002, de 23 de diciembre, de régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos y de los incentivos fiscales al mecenazgo (LRFESFL)

De esta legislación se deduce claramente una división entre fundaciones y asociaciones en cuanto a la realización de actividades empresariales. Las fundaciones se consideran organizaciones con recursos y medios para reali-

¹¹ En Navarra, la Ley foral 14/2006, de 11 de diciembre, de Cooperativas, regula las cooperativas de iniciativa social en el art. 78, indicando en su apartado 6 que las que pretendan actuar en el ámbito de los servicios sociales deberán inscribirse en el correspondiente Registro sectorial de servicios sociales. Y la disposición final primera obliga al Gobierno navarro a presentar al Parlamento un proyecto de ley de modificación del régimen fiscal de las cooperativas «que establezca el régimen fiscal de las cooperativas de iniciativa social». Este mandato se cumplió con la Ley Foral 18/2006, de 27 de diciembre, que modifica la Ley Foral 9/1994, de 21 de junio, reguladora del régimen fiscal de las cooperativas, modificando la disposición adicional octava en el sentido siguiente: «A las cooperativas de iniciativa social, reguladas en la Ley Foral de Cooperativas de Navarra, les será de aplicación el régimen tributario establecido en la presente Ley Foral».

zar sus actividades y cumplir sus fines directamente y, en todo caso, pueden allegar recursos económicos para cumplirlos, a través de su participación en sociedades de capital. En el caso de las asociaciones, la posición del legislador es de reserva, y considera que pueden realizar aquellas actividades sociales que les son propias, pero que las actividades que tengan una especial relevancia económica deberían quedar fuera de las asociaciones, o deberían hacerse a través de otras organizaciones participadas directa o indirectamente, en su caso, por las asociaciones. El legislador desconfía de las asociaciones para concederles *ex lege* directamente el estatuto de empresarios, salvo en el caso de las asociaciones calificadas como de utilidad pública.

El art. 13.1 LODA, bajo la rúbrica «régimen de actividades», establece que «las asociaciones deberán realizar las actividades necesarias para el cumplimiento de sus fines, si bien habrán de atenerse a la legislación específica que regule tales actividades», y en su apartado segundo añade que los resultados positivos de las «actividades económicas», han de dedicarse «exclusivamente» al cumplimiento de los fines colectivos, sin que quepa su distribución entre los asociados.

No se deduce de lo anterior que una actividad económica organizada pueda representar la actividad principal de una asociación, y parece concederles un papel accesorio o instrumental. Si que afrontaba en términos claros la cuestión el art. 2.3 de la Ley de Asociaciones de Cataluña de 1997, al señalar que «se considera que una asociación no tiene ánimo de lucro aunque desarrolle una actividad económica si el fruto de tal actividad se destina exclusivamente al cumplimiento de las finalidades de interés general establecidas en sus estatutos», sin que los bienes puedan ser repartidos, en ningún caso, entre los asociados, ni cedidos gratuitamente a persona físicas o jurídicas con fin lucrativo.

Los comentarios doctrinales al respecto varían entre considerar las actividades económicas de las asociaciones como meramente accesorias (PANTALEÓN), a la consideración desde su instrumentalidad para el cumplimiento de los fines sociales a contemplarlas incluso como posible actividad principal (DE SALAS, PAZ-ARES, MARÍN, LA CASA), pero sometiendo dichas actividades a la normativa reguladora de la empresa, al igual que cualquier otro empresario¹².

No parece haber querido llegar tan lejos la Ley en cuanto a las asociaciones ordinarias, si lo comparamos con las exenciones y beneficios fiscales y económicos que pueden recibir las asociaciones reconocidas como de utilidad pública (art. 33 LODA), cuya declaración exige una serie de requisitos (art. 32 LODA)

¹² Vid. un resumen de estas posiciones doctrinales en ARGUDO, J. L., «Ley Orgánica de Asociación: aspectos sociales y económicos», en CIRIEC-España, Revista Jurídica de Economía Social y Cooperativa, n.º 15 (2004), pp. 183-201; en especial, pp. 195-98.

Estos requisitos pasan en primer lugar por la consideración de sus fines estatutarios como de «interés general», que no se define pese a una remisión al art. 31.3 anterior, entre los que se encuentran los que tienen una mayor transcendencia social y un mayor reconocimiento público por los valores que defienden, como la promoción de los derechos humanos, de asistencia social, de cooperación para el desarrollo, de promoción de la mujer, de protección de la infancia, de fomento de la igualdad de oportunidades y de la tolerancia, de defensa del medioambiente, de fomento de la economía social o de la investigación, de promoción del voluntariado social, etc.

El resto de los requisitos se refieren a la apertura de las actividades para beneficio de personas no asociadas; a la prohibición de que las remuneraciones de los miembros del órgano de representación procedan de fondos y subvenciones públicas, aunque podrán realizar servicios remunerados no ligados a las funciones del cargo; que cuenten con recursos humanos y materiales adecuados y con una organización con estructura suficiente para garantizar el cumplimiento de los fines estatutarios; y que estén inscritas en el Registro al menos dos años anteriores a la solicitud, con un funcionamiento y cumplimiento de los fines eficaz.

Que la Ley tiene en cuenta criterios de dimensión, actividad y eficacia organizacional viene refrendado por la exigencia del cumplimiento, de rendición de cuentas y sometimiento a auditorias (art. 34).

Respecto a las fundaciones, el art. 24 de la Ley 50/2002, incluido dentro del capítulo V (*Funcionamiento y actividad de la fundación*), lleva por título «Actividades económicas», y dice:

1. Las fundaciones podrán desarrollar actividades económicas cuyo objeto esté relacionado con los fines fundacionales o sean complementarias o accesorias de las mismas, con sometimiento a las normas reguladoras de la defensa de la competencia.

Además, podrán intervenir en cualesquiera actividades económicas a través de su participación en sociedades, con arreglo a lo previsto en los siguientes apartados.

2. Las fundaciones podrán participar en sociedades mercantiles en las que no se responda personalmente de las deudas sociales. Cuando esta participación sea mayoritaria deberán dar cuenta al Protectorado en cuanto dicha circunstancia se produzca.

3. Si la fundación recibiera por cualquier título, bien como parte de la dotación inicial, bien en un momento posterior, alguna participación en sociedades en las que deba responder personalmente de las deudas sociales, deberá enajenar dicha participación salvo que, en el plazo máximo de un año, se produzca la transformación de tales sociedades en otras en las que quede limitada la responsabilidad de la fundación.

Parece, por tanto, establecer el art. 24 LF dos posibilidades de realización de actividades económicas de las fundaciones: uno directo relacionado con los fines fundacionales, que supone la normal actividad o gestión económica de la fundación, y las actividades complementarias y accesorias de las mismas, para el cumplimiento de los fines; y un grado de desarrollo de actividad económica mediato o indirecto, realizado a través de la participación en sociedades para intervenir en cualesquiera actividades económicas.

No parece haber duda en cuanto a que la actual Ley de Fundaciones permite realizar a estas organizaciones actividades económicas y empresariales, facilitando la gestión directa de las actividades económicas cuando se persiguen fines fundacionales, y gestión mediante la interposición de sociedades en otros casos, que hay que relacionar necesariamente con la captación y obtención de mayores recursos económicos, que redunden en definitiva en la consecución de los fines fundacionales, ya que el art. 27 LF señala que «a la realización de los fines fundacionales deberá ser destinado, al menos el 70 por 100 de los resultados de las explotaciones económicas que se desarrollen y de los ingresos que se obtengan por cualquier otro concepto...», como requisito identificativo de su carácter no lucrativo¹³.

El reconocimiento de que las asociaciones de utilidad pública, especialmente, y las fundaciones pueden operar en el mercado y aplicárseles el estatuto del empresario, viene avalado por el régimen fiscal de estas entidades, ya que el art. 3.3º de la Ley 49/2002 LRFESFL establece que

A los efectos de esta ley, se considera que las entidades sin fines lucrativos desarrollan una explotación económica cuando realicen la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios. El arrendamiento del patrimonio inmobiliario de la entidad no constituye, a estos efectos, explotación económica.

Y para ser consideradas como entidades sin fines de lucro a efectos especialmente fiscales, deben cumplir una serie de requisitos, enumerados también en el art. 3, que nos permite establecer una base de comparación con las cooperativas sin ánimo de lucro:

1. Deben perseguir fines de interés general
2. Deben destinar a la realización de dichos fines el 70% de las rentas e ingresos que se citan (explotaciones económicas, transmisión de bienes y derechos, ingresos por otros conceptos...)

¹³ Sobre la ambigüedad de la Ley en cuanto a la posible participación de fundaciones en sociedades cooperativas, que no se mencionan en la Ley estatal, y, en general, la falta de previsión normativa de posibles relaciones jurídicas y económicas entre fundaciones y asociaciones, vid. ARGUDO, J.L., «Notas sobre la participación de las fundaciones en sociedades cooperativas», en Acciones e Investigaciones Sociales, n.º 18 (2003), pp. 7-28.

3. La actividad realizada no puede consistir en el desarrollo de explotaciones económicas ajenas a su objeto o finalidad estatutaria (cifra de actividades ajenas a su finalidad no pueden superar el 40% de los ingresos totales)
4. Los fundadores, asociados, patronos, representantes estatutarios, miembros de los órganos de gobierno y cónyuges o parientes no pueden ser los principales destinatarios de las actividades, ni beneficiarse de condiciones especiales para utilizar sus servicios
5. Los cargos de patrono, representante estatutario y miembro de los órganos de gobierno deben ser gratuitos, aunque pueden reembolsarse los gastos en que incurran con los límites de la legislación fiscal de las personas físicas.
6. En caso de disolución, su patrimonio tiene que destinarse a alguna de las entidades consideradas como beneficiarias del mecenazgo (arts. 16 a 25).
7. Tienen que estar inscritas en el registro correspondiente
8. Tienen que cumplir las normas contables de las normas que las rigen, o del Código de Comercio.
9. Han de cumplir las obligaciones de rendición de cuentas que señale su legislación específica.
10. Tienen que elaborar anualmente una memoria económica.

Como puede observarse algunos de estos requisitos los cumplen directamente las cooperativas sin ánimo de lucro, pero insistimos en que se comprueba una disociación de normativas, ya que las entidades sin fines lucrativos tampoco cumplirían algunos de los requisitos exigidos a las cooperativas sin ánimo de lucro, por lo que parece evidente que tratan de regular entidades y realidades distintas, entre las que se produce una cierta aproximación en su régimen jurídico.

VI. Los posibles vasos comunicantes entre asociaciones y cooperativas sin ánimo de lucro

El art. 1.4 de la LODA de 2002 excluye expresamente de su ámbito de aplicación a las cooperativas, supuesto distinto del regulado para las asociaciones especiales en el apartado 3, que se regulan por su legislación específica. Las consecuencias derivables de la propia Ley orgánica es que las asociaciones reguladas por legislación específica complementan su régimen y regulación con los principios y normas asociativas de la Ley, mientras que las entidades excluidas, aunque tengan una base asociativa, no están sujetas a las normas orgánicas asociativas ya que responderían a una lógica distinta a

la del derecho de asociación¹⁴. Pero en el anterior apartado 2, la Ley orgánica declara su aplicación a «todas las asociaciones que no tengan fin de lucro y que no estén sometidas a un régimen asociativo específico», por lo que surge la duda razonable del encuadramiento de las cooperativas calificadas como «sin ánimo de lucro», motivado, al menos en parte, por la reciente legislación que las reconoce como «entidades sin fines lucrativos».

A las cooperativas, por su propia historia, se les ha reconocido una estructura de base asociativa y, como señala MARÍN¹⁵, aunque en el plano de la legalidad hace tiempo que las cooperativas no tienen la consideración de asociaciones, en el de la constitucionalidad, las cooperativas no son sino una «modalidad de asociaciones» (STC 96/1994, de 21 de marzo, FJ 3), y unas y otras están tuteladas por el art. 22 CE, aunque el art. 1.4 LODA las excluya de su ámbito de aplicación. La doctrina del Tribunal Constitucional, que ha tratado especialmente acerca de los límites del control jurisdiccional de los acuerdos adoptados por las asociaciones en el ejercicio de la potestad de organización de la que son titulares, al valorar en la sentencia citada 96/1994 el recurso de amparo de la cooperativa de viviendas recurrente tuvo en cuenta que se regía por la legislación cooperativa, pero admitió la revisión de los acuerdos por los tribunales —frente a la doctrina reiterada constitucional de no entrar a valorar los acuerdos asociativos si existe una base razonable de decisión y los estatutos no contradicen la Constitución o la ley por respeto al poder de autoorganización que comprende el derecho de asociación—, porque en el acuerdo impugnado de la cooperativa había que valorar también la existencia de una aportación económica del socio como presupuesto necesario para la adjudicación de una de las viviendas, que reitera la STS (1ª) de 30 de noviembre de 2006.

Dicha conclusión deriva de la doctrina establecida por el Tribunal Constitucional en la sentencia 23/1987, de 23 de febrero (FJ 6) al exigir que la invocación del derecho de asociación sólo puede producirse en los casos en que aparezca vulnerado el contenido de tal derecho, caso que no aprecia en las sociedades mercantiles —en particular en las sociedades de capitales— por predominar el carácter económico de la unión de capitales al carácter personal o social de unión de personas. Aún con esta premisa, no descarta que en ciertos casos pueda producirse una lesión del derecho de asociación, «siendo necesario plantear en cada supuesto si el derecho de que se trata y que se entiende lesionado es efectivamente de naturaleza asociativa».

¹⁴ GONZÁLEZ PÉREZ, J., y FERNÁNDEZ FARRERES, G., *Derecho de asociación. Comentarios a la Ley Orgánica 1/2002, de 22 de marzo*, Madrid, Civitas, 2002, p. 46.

¹⁵ MARÍN LÓPEZ, J. J., «Comentario a la sentencia del Tribunal Constitucional 96/1994, de 21 de marzo», en *Cuadernos Civitas de Jurisprudencia Civil*, 35 (abril-agosto 1994), pp. 776-777.

Para MARÍN¹⁶, las cautelas del Tribunal Constitucional respecto a las sociedades de capitales, no son extensibles a las sociedades mercantiles personalistas o a las sociedades civiles, después de constatar que la doctrina constitucional no las tiene con las sociedades cooperativas, y por ello propugna la plena aplicación del derecho fundamental de asociación en materias como la constitución de estas entidades, o las relaciones entre la sociedad y sus miembros. En la misma dirección, LAMBEA plantea que el encuadre normativo de las cooperativas entre las sociedades responde a necesidades prácticas de mercado y la calificación completa asociativa, siguiendo un criterio histórico-jurídico, no resuelve las necesidades del tráfico mercantil, por lo que opta por considerarlas como un «tipo de asociación autónoma e independiente, con notas societarias, que adopta por razones prácticas, la forma de empresa»¹⁷.

MARTÍNEZ SEGOVIA, sin negar la naturaleza jurídica de sociedad a la cooperativa, reconoce que en la misma concurre un objetivo lucrativo, conforme a cualquier otra sociedad, y otro social, «consistente en la realización de fines de orden social, lo que no desmerece su calificación societaria sino que la singulariza, indicando una posible peculiaridad en cuanto tipo de sociedad»¹⁸. No encuentra inconveniente por ello a la determinación de la naturaleza societaria de las cooperativas que estas puedan calificarse como entidades sin ánimo de lucro, ya que el socio puede obtener ventajas económicas aunque se pongan límites a las mismas, «lo que permite afirmar la existencia de un fin económico también en tales casos aunque concurrente claramente con otros de carácter social»¹⁹.

Sin entrar en el fondo de la discusión doctrinal sobre la naturaleza jurídica de las cooperativas, que se simplificaría —como señala SENENT²⁰— si se aceptase la posibilidad de la existencia de personas jurídicas tipo asociación, como agrupación de personas, que persigan un interés particular no lucrativo, en sentido estricto, conjuntamente con finalidades sociales, el interés de este trabajo se centra en destacar la proximidad normativa que existe en los aspectos sociales entre la regulación de las cooperativas y la legislación de asociaciones en desarrollo del derecho fundamental constitucional

¹⁶ MARÍN LÓPEZ, *op. cit.*, pp. 777-78.

¹⁷ LAMBEA RUEDA, A., «Raíces asociativas de las cooperativas en nuestro ordenamiento jurídico», en *REVESCO*. Revista de Estudios Cooperativos, 76 (primer cuatrimestre 2002), pp. 109-129, especialmente pp. 126-7.

¹⁸ MARTÍNEZ SEGOVIA, F.J., «Sobre el concepto jurídico de cooperativa», en MOYANO FUENTES, J. (coordinador), et alii, *La sociedad cooperativa: un análisis de sus características societarias y empresariales*, Jaén, Universidad de Jaén, 2001, pp. 58-9.

¹⁹ MARTÍNEZ SEGOVIA, *op. cit.*, pp. 61-62.

²⁰ SENENT, *op. cit.* pp. 123-25.

de asociación, por responder ambas instituciones a la necesidad de cumplir y satisfacer determinadas necesidades y finalidades sociales a través de organizaciones de base personal y carácter democrático. Por ello es defendible la aplicación del contenido del derecho de asociación, y de su desarrollo normativo, en la medida que no esté contemplado específicamente en la legislación cooperativa o garantice mejor los derechos de los socios, refrendado por la exposición de motivos de la LODA de 2002, al indicar respecto a las entidades excluidas de su regulación, que ello no obsta a «reconocer que el art. 22 de la Constitución puede proyectar, tangencialmente, su ámbito protector cuando en este tipo de entidades se contemplen derechos que no tengan carácter patrimonial». Es evidente, por otra parte, que diferenciar el contenido asociativo del económico puede ocasionar dificultades, dado que ambos estarán profundamente imbricados, y no sólo sucede exclusivamente en las sociedades de capitales²¹.

Las cooperativas de iniciativa social, como el resto de las calificables como sin ánimo de lucro, tienen un «plus» en la necesidad de contemplación jurídica de sus aspectos sociales, sin que quepa equipararlas a las asociaciones, ya que los socios deciden constituir una empresa para satisfacer sus necesidades, organizando los recursos económicos necesarios para cubrir las demandas sociales, favoreciendo una mayor integración social y económica de los mismos socios y de los beneficiarios de la actividad de la entidad.

Es interesante citar también otro aspecto que aproxima a las cooperativas sin ánimo de lucro y a las organizaciones no lucrativas típicas en la legislación cooperativa de Aragón y Cataluña, que contemplan la colaboración de personal voluntario en las cooperativas de iniciativa social²², lo que viene a reforzar el carácter social de la organización y sus actividades. Concretamente, la Ley aragonesa, pionera en esta previsión, lo regula del modo siguiente en su art. 77.3:

Asimismo podrán prever en sus Estatutos la integración de voluntarios, cuya aportación consistirá en la prestación de su actividad, de carácter altruista y solidario, para coadyuvar a los fines de interés general que persiga el objeto social de la cooperativa.

No estarán obligados a efectuar aportación de capital ni tendrán derecho a obtener retorno cooperativo, y no responderán personalmente de las deudas sociales.

²¹ LASAGABASTER HERRARTE, I., «Derecho de asociación y libertad de empresa. Notas a la STC 23/1987, de 23 de febrero», en Revista Vasca de Administración Pública, 22 (septiembre-diciembre 1988), pp. 196-197 y 201.

²² La ley de Cooperativas de la Comunidad de Madrid (art. 121.4) contempla la participación de personal voluntario en las cooperativas de integración social, pero no hace lo propio en las de iniciativa social.

*Los Estatutos establecerán el régimen del voluntariado de acuerdo con esta Ley y con el resto de normas que lo regulan. Igualmente, las cooperativas responderán frente a terceros por los daños y perjuicios causados por los voluntarios que participen en sus programas como consecuencia de la realización de este tipo de actividades, en los términos establecidos en la normativa específica sobre voluntariado social*²³.

La Ley estatal 6/1996, de 15 de enero, del Voluntariado requiere en su art.1 que para que pueda producirse la participación solidaria de los ciudadanos en actuaciones de voluntariado, debe desarrollarse «en el seno de organizaciones sin ánimo de lucro públicas o privadas», y estas organizaciones (art. 8) podrán contar con la colaboración de voluntarios si reúnen los requisitos de «estar legalmente constituidas, dotadas de personalidad jurídica propia, carecer de ánimo de lucro y desarrollar programas en el marco de actividades de interés general»²⁴.

Los voluntarios se integran en la cooperativa no para realizar la actividad cooperativizada sino para cumplir una finalidad social en función de la actividad de interés general que desarrolla la entidad. Tiene el personal voluntario por tanto un estatuto especial, de socio voluntario o especial, que encaja en las amplias posibilidades de autorregulación que permite la legislación y estatutos de las organizaciones cooperativas.

No han seguido este criterio otras leyes cooperativas, lo que indica de nuevo una cierta reserva o prevención en desarrollar en todos sus extremos el régimen jurídico que deriva de la calificación de estas cooperativas como entidades sin ánimo de lucro, en las que la participación de voluntariado es característica y reafirma el compromiso social de las organizaciones.

VII. Algunas consideraciones a modo de conclusión

Las cooperativas sin ánimo de lucro, de las que hemos tomado como ejemplo y modelo las cooperativas de iniciativa social, no son equiparables jurídicamente a las entidades sin fines lucrativos tales como las asociaciones y fundaciones reguladas por la legislación general.

²³ La Ley catalana, art. 128.4, añade que los voluntarios pueden asistir a la asamblea general y designar un representante en el Consejo Rector, en ambos casos sin derecho a voto.

²⁴ Incide en mayor medida en el carácter altruista el art. 2.2 de la Ley catalana 25/1991, de 31 de diciembre, por la que se crea el Instituto Catalán del voluntariado, que «entiende por entidad de voluntariado la entidad que tiene por objetivo trabajar para los otros en la mejora de la calidad de vida, que está integrada mayoritariamente por voluntarios y que constituye una organización autónoma sin afán de lucro».

La categoría de cooperativas sin ánimo de lucro es un elemento añadido que no configura una nueva clasificación de las cooperativas, ya que normalmente se encuadrarán entre las de trabajo asociado, de consumo o servicios, aunque la legislación cooperativa abra la posibilidad de incluirlas en cualquiera de las clases.

La necesidad de su regulación vino determinada por el rechazo al acceso de determinadas ayudas y contratos de servicios sociales por parte de las Administraciones Públicas, en función del cumplimiento de determinados requisitos formales, el principal de los cuales era la negación de su carácter no lucrativo.

La legislación cooperativa ha resuelto estos problemas de contratación y ayudas, pero ha optado por mantener el régimen fiscal específico cooperativo para estas organizaciones, que contempla especiales beneficios y exenciones, ya que aunque algunas leyes autonómicas declaren la equiparación fiscal con las entidades sin fines de lucro, en la legislación fiscal estatal de estas entidades no se ha contemplado expresamente esta posibilidad, y se plantean numerosos problemas de compatibilidad en los requisitos exigidos.

Esta utilización instrumental del reconocimiento expreso de la carencia de ánimo de lucro, podría llevar a pensar si afecta a su naturaleza o régimen jurídico. Por ser las cooperativas entidades de base personal, la comparación sólo puede producirse con las asociaciones, para reconocer una mayor fuerza atractiva del derecho constitucional de asociación en los derechos de los miembros de las organizaciones cooperativas, en las que, como en el resto de asociaciones reguladas por el contrato de sociedad, resulta a veces complejo diferenciar entre actos sociales y económicos puros.

Quizás el aspecto más destacado de esta aproximación, además de la confluencia en la satisfacción de necesidades de sus miembros y de la comunidad —y el papel destacado de ambos tipos de organizaciones de vertebración e integración social—, sea la contemplación por leyes cooperativas autonómicas de la posibilidad de incorporar personal voluntario en sus organizaciones, lo que refuerza el papel y valores sociales y solidarios.

De fondo, subyacen distintas concepciones en la legislación española, ya que si la legislación de economía social sigue teniendo dificultades para extenderse más allá de las empresas típicas (cooperativas y sociedades laborales), se está imponiendo la concepción anglosajona del «Tercer Sector» en las organizaciones no lucrativas, que tiene especiales consecuencias en el traspaso a la realidad jurídica de una concepción amplia del sector de la economía social. En la Ley 39/2006, de 14 de diciembre, de Promoción de la Autonomía Personal y Atención a las personas en situación de dependencia, su art. 2.8 se preocupa de definir el Tercer Sector como las «organizaciones de carácter privado surgidas de la iniciativa ciudadana o social, bajo diferentes modalidades que responden a criterios de solidaridad, con fines de interés

general y ausencia de ánimo de lucro, que impulsan el reconocimiento y el ejercicio de los derechos sociales», y en su art. 3 n), establece como principio inspirador de la Ley «la participación del tercer sector en los servicios y prestaciones de promoción de la autonomía personal y atención a la situación de dependencia».

También en la exposición de motivos de la Ley 49/2002 del régimen fiscal de las entidades sin fines lucrativos se hace referencia al Tercer Sector, lo que indica una diferenciación clara del movimiento cooperativo y de la economía social, aunque las causas no vamos a analizarlas ahora.

Sólo cabe constatar que en algunas Comunidades Autónomas se ha hecho un esfuerzo legislativo, no sólo en el sector cooperativo, de integrar las distintas organizaciones en las legislaciones sectoriales, y es un buen ejercicio comprobar la inclusión de cooperativas y sociedades laborales en la regulación específica de las empresas de inserción, pero hasta la fecha la legislación estatal ha sido mucho más parca en el reflejo legislativo de la presencia de la economía social, a pesar del avance comunitario europeo en los estatutos de organizaciones de la economía social (cooperativas, asociaciones, fundaciones y mutualidades)²⁵.

²⁵ Para un análisis diferencial de los enfoques de economía social y tercer sector, vid. por todos, CHAVES, R., y MONZÓN, J. L., «Economía social y sector no lucrativo: Actualidad científica y perspectivas», en *CIRIEC*, Revista de economía pública, social y cooperativa, 37 (abril 2001), págs. 7-33.

Régimen de capital en cooperativas y grupos cooperativos

EZAI FUNDAZIOA

Introducción

El régimen del capital viene siendo una cuestión recurrente en las distintas reformas legislativas que se han propuesto o aplicado para las sociedades cooperativas durante los últimos 10 o 15 años.

Y en gran medida, ello es así, porque se constata una situación legal deficitaria que dificulta seriamente la captación y acumulación de recursos de capital a largo plazo. Por ese motivo han sido numerosas las propuestas de actualización del régimen financiero de las cooperativas y los proyectos de introducción y difusión de nuevas figuras, destinadas todas ellas a crear nuevos instrumentos que faciliten e incentiven la financiación a largo plazo de las cooperativas.

La actualización del régimen del capital tanto a efectos legales como de gestión financiera empresarial se ha hecho más necesaria como consecuencia de los nuevos posicionamientos del cooperativismo ante la entrada en vigor de las IFRS y, en particular, de la IAS 32 y sus efectos sobre la contabilización del capital en las cooperativas, lo que está induciendo a una revisión a fondo del régimen financiero de las cooperativas en diversos países.

Ante el desorden conceptual y legislativo surgido como consecuencia de los distintos proyectos puestos en marcha a la hora de definir qué pasos debemos dar al respecto, es imprescindible realizar un esfuerzo previo de definición de objetivos. Se trata de clarificar, partiendo de las razones que llevan al cooperativismo a ensayar repetidamente nuevas figuras de capitalización, los criterios básicos que deben guiar estas reformas, en función de los objetivos financiero-empresariales que las cooperativas y los grupos cooperativos deben plantearse al respecto.

Una reforma proactiva y valiente del régimen del capital en cooperativas y grupos cooperativos debe posibilitar:

- a. Una mayor capacidad de desarrollo de cooperativas y grupos cooperativos, apoyado no sólo en la capacidad de detracción obligatoria de recursos financieros de sus socios, sino también en aportaciones voluntarias de socios y de terceros y el acceso abierto al mercado de capitales.

- b. Un sistema más abierto de asignación de recursos entre las distintas actividades, permitiendo una mayor capitalización de las más eficientes.
- c. El acceso de cooperativas y grupos cooperativos a actividades que requieren una utilización intensiva de capital.
- d. Mayores posibilidades de acceso a la captación del ahorro popular.
- e. En general, una mejor capitalización de cooperativas y grupos cooperativos.

1. El fondo de la cuestión

Es una cuestión conocida que las cooperativas no presentan una diferencia esencial con respecto a otro tipo de entidades en cuanto al régimen y gestión habitual de la financiación ajena. Las especificidades propias del régimen financiero de las sociedades cooperativas radican en:

- a. un régimen específico de la capitalización a través de reservas, régimen diferenciado según países y legislaciones.
- b. un régimen específico de la capitalización a través de figuras de capital, igualmente diferenciado según países y legislaciones.

En términos generales, la raíz de las diferencias del régimen del capital cooperativo con respecto al de las sociedades de capitales tiene su origen en la no atribución al capital de derechos organizativos en la cooperativa, como requisito esencial del mantenimiento del carácter mutualista de la entidad.

La peculiar estructura del capital de las sociedades cooperativistas ha tenido consecuencias en el conjunto del Régimen Económico de las mismas, y no sólo en la propia configuración del capital; afecta también a la propia configuración de los fondos de reserva, al destino de los ex-cedentes, etc.

En el momento actual, como consecuencia de las distintas reformas legislativas y esfuerzos de gestión, existen diversas figuras —participaciones especiales, títulos participativos, aportaciones financieras subordinadas, etc.— que permiten a las cooperativas dotarse de:

- a. Instrumentos de captación en el mercado de recursos financieros vía préstamo.
- b. Instrumentos de captación en el mercado de recursos financieros no exigibles.

Ahora bien, si se analizan a fondo las necesidades existentes a la hora de hacer frente a los problemas de captación y acumulación de capital de las cooperativas se observa finalmente lo siguiente:

1. La financiación de las cooperativas «sin vencimiento», hasta su disolución, se ha canalizado mediante la reinversión de resultados retenidos, formalizada a través de las Reservas, con frecuencia, irrepartibles.
2. El capital ha sido históricamente un instrumento para la financiación a largo plazo pero cuyas limitaciones a la transmisión, retribución, etc. sólo le han permitido canalizar aportaciones de socios de carácter «obligatorio».

Siendo así, las futuras reformas del Régimen del Capital en Cooperativas y Grupos Cooperativos deben contemplar una serie de premisas básicas:

- a. Las medidas a adoptar no deben llevar a configurar el Capital como un instrumento de carácter organizativo, respetando así los elementos esenciales del régimen propio de las Sociedades Cooperativas,
- b. El objetivo básico es disponer de un instrumento adecuado para la capitalización incentivada de la Cooperativa. Esto supone que debe tratarse de un instrumento que permita incentivar las aportaciones tanto de los socios como de terceros.

2. El capital como instrumento de la «capitalización incentivada»

Desde el punto de vista de que en las cooperativas el capital no se define de acuerdo al criterio financiero del mercado, el capital tradicional de estas entidades se ha sustentado básicamente en aportaciones obligatorias, como consecuencia de la relación directa entre las características personales del socio titular del mismo (su derecho de baja) y las características financieras de la aportación.

Cuando aludimos a la necesidad de disponer de un vehículo de capitalización «incentivada», nos estamos refiriendo básicamente a que las condiciones legales y contractuales del Régimen del Capital deben hacer posible que el capital se configure como un instrumento atractivo para la inversión, susceptible de compraventa —transmisible—, un instrumento competitivo en el mercado de capitales y, por supuesto, susceptible de valoración económica.

En definitiva, entendemos que los objetivos básicos de la regulación legal del capital cooperativo, deben permitir que éste se configure:

- a. Como un instrumento eficaz para la capitalización estable e incentivada de la cooperativa.
- b. Como un instrumento definible con criterios de mercado, a través de aportaciones «voluntarias» de socios o de terceros.

3. La problemática de la definición según criterios de mercado

Tal y como hemos mencionado previamente, el capital tradicional cooperativo es difícilmente definible según criterios de mercado como consecuencia de la relación entre las características personales del socio y las características financieras de la aportación. Esta relación es la que dificulta que las transmisiones respondan a una lógica financiera y de mercado.

La lógica —y la experiencia de emisiones de capital sin voto en cooperativas— acredita que la definición del capital cooperativo con criterios de mercado debe al menos:

- a. O bien prescindir del derecho del socio al reembolso de la aportación en caso de baja, sustituyéndolo por otros criterios de reembolso diferentes, tal como se están posicionando ya numerosas cooperativas y grupos cooperativos.
- b. O bien configurar el derecho al reembolso en caso de baja como un derecho específico del socio, no necesariamente ligado al propio título de la aportación, de tal forma que se hiciese posible la transmisión de las aportaciones en base a determinados criterios objetivos.

Con independencia de la posibilidad de cuestionamiento de la íntima relación actual entre las características del título de aportación y del derecho del socio al reembolso en caso de baja, es evidente que definir las características del capital cooperativo con criterios de mercado es mucho más que esto, y precisa la definición de criterios de rentabilidad, transmisibilidad y vencimiento, formalización, etc., que muy bien pueden basarse en las experiencias de capital sin voto ya existentes en cooperativas y grupos cooperativos.

Estas características pueden muy bien ser variables entre las distintas legislaciones, pero deberían preferiblemente partir de una concepción abierta del capital, sin perjuicio de que cada sociedad cooperativa o grupo cooperativo pudiera establecer criterios restrictivos específicos a efectos de transmisibilidad, titularidad, rentabilidad, etc.

En síntesis, definir el capital sin voto de cooperativas y grupos cooperativos en base a criterios de mercado supone:

- Que el capital sin voto debería configurarse como capital transmisible entre socios y a terceros, salvo pacto en contrario.
- Que el capital sin voto debería formalizarse mediante títulos o anotaciones en cuenta con criterios similares a los de los valores habituales en el mercado de capitales.
- Que la rentabilidad podría ser establecida en base a referencias internas o externas. La definición concreta de los mecanismos de retri-

bución de estas aportaciones precisa de un análisis técnico detenido, adaptado a las circunstancias del mercado y, a efectos legales, debe ser lo suficientemente abierto como para no obstaculizar la compra-venta de este capital. Es necesario un esfuerzo específico al respecto, que tenga en cuenta las experiencias reales existentes y las diferencias de situación entre pequeñas y grandes cooperativas, entre las distintas clases de cooperativas y grupos cooperativos, etc.

4. Necesidad de un marco regulatorio flexible

La experiencia fracasada de numerosas figuras creadas *ex novo* por la legislación cooperativa nos demuestra la inconveniencia de que la regulación de estas figuras en el ámbito legal sea excesivamente detallada, lo cual parece dificultar seriamente el éxito en la práctica de estas nuevas figuras.

A partir de criterios de flexibilidad legal, serían la realidad financiera y empresarial de las cooperativas y el mercado financiero los que permitirían ir configurando las distintas aplicaciones prácticas de esta regulación.

La regulación legal no es imprescindible para que las cooperativas puedan configurar instrumentos financieros complementarios que cumplan estos objetivos a través del libre pacto, apoyándose en los diferentes instrumentos financieros permitidos en cada legislación, ya sean obligaciones, acciones sin voto, deuda perpetua, etc.

No obstante, la adecuación de los regímenes legales es imprescindible para hacer posible la evolución de la configuración global de las cooperativas a partir del capital tradicional hacia un capital que no sólo sirva para canalizar las tradicionales aportaciones obligatorias o el destino a capital de resultados reinvertidos, sino también para la captación de aportaciones voluntarias de los socios o de terceros.

5. El fondo de capital como posible alternativa a las reservas irrepartibles

La disposición de un Fondo de capital estable e incentivado, no sólo es una alternativa a impulsar frente a las figuras de capital tradicionales, sino también una alternativa a tener en cuenta frente a la opción convencional de destinar una parte sustancial de los resultados a Fondos de Reserva irrepartibles.

No hay que olvidar que ha sido precisamente la variabilidad del capital una de las razones fundamentales que han llevado a la dotación masiva de reservas irrepartibles, como un instrumento de capitalización no incentivada y que, como sabemos, desestimula seriamente tanto la constitución

de cooperativas como la reinversión y la generación de beneficios en las mismas¹.

Una vez que disponemos de un Fondo de capital Fijo, este instrumento se convierte en una posible alternativa de gran interés frente a las tradicionales dotaciones a fondos de reservas irrepartibles, permitiendo conjugar el objetivo de reinversión de beneficios de las mismas con la maximización del incentivo de los socios para la creación de cooperativas y la generación de resultados.

Es evidente que esta posibilidad alternativa debe ser objeto de análisis rigurosos adaptados a cada ámbito legislativo específico y, en cualquier caso, debe introducirse mediante medidas prudentes de aplicación, en todo caso, progresiva.

6. Medidas de reforma legal

Habitualmente, las nuevas figuras de capital se han empezado a introducir de forma progresiva aunque un tanto tímida, mediante instrumentos opcionales complementarios a los tradicionales.

Más que definir figuras complementarias que puedan ir utilizando las cooperativas junto a las figuras tradicionales, debería plantearse seriamente la reconfiguración del conjunto del Capital Social, introduciendo en el mismo elementos que permitan a las tradicionales aportaciones cooperativas configurarse como un Fondo de capital incentivado, admitido en el mercado y útil para la captación de aportaciones voluntarias de socios y de terceros.

Se recomienda un estudio minucioso que contemple diferentes opciones. En particular, la regulación podría posibilitar la elección entre opciones tales como:

- a. el mantenimiento del modelo actual de características de las cuentas de capital obligatorio, y
- b. la transformación de los elementos del modelo actual hasta en las características del capital obligatorio de los socios.

Como forma de introducir el criterio del mercado financiero en las partes voluntarias —en relación al punto b)— o incluso en las obligatorias, sería posible, por ejemplo, mediante disposiciones que establezcan:

¹ Ver estudio, *Los fondos obligatorios en las sociedades cooperativas* de Mikel ULAZIA, en «La participación de los trabajadores en los resultados de la cooperativa», coord. Por Joxe Mari AIZEGA, EZAI, 2003.

1. La autorización genérica para la transmisión a socios o a terceros del Capital Social, sin perjuicio de la posibilidad de que cada Cooperativa pueda establecer cláusulas restrictivas de la transmisión.
2. La desvinculación entre aportaciones de capital, derechos organizativos del socio y derecho de baja.
3. Definición de un régimen de retribución del Capital válido tanto para su aceptación en el mercado financiero como para una correcta gestión de costes en cooperativas y grupos cooperativos.

A estos efectos, la Ley 8/2006, de 1 de diciembre, de segunda modificación de la Ley de Cooperativas de Euskadi, constituye un hito relevante al modificar el artículo 57.1., que regula el capital social de las Cooperativas. La necesidad de asegurar (en el marco de las Normas Internacionales de Información Financiera) la contabilización como Recurso Propio del capital social de las Cooperativas, ha conducido al legislador vasco a introducir un tipo de aportación que desvincula las características contractuales de las aportaciones de capital, de la baja del socio.

Así, la Cooperativa tiene la posibilidad de mantener la consideración de Recurso Propio de las aportaciones al capital social de sus socios (salvaguardando su imagen de solvencia frente a terceros), mediante una regulación estatutaria que establezca la no exigibilidad de dichas aportaciones por el socio en el momento de su baja, sin perjuicio de su reembolso por acuerdo de la Cooperativa.

En consecuencia, al diferenciar la baja del socio y las condiciones contractuales de la aportación, esta modificación legal ha eliminado uno de los elementos que, indirectamente, ha obstaculizado la transmisibilidad y, consecuentemente, la contratación en el mercado del capital cooperativo.

Esta nueva modalidad de aportaciones no exigibles por el socio conforma una especie de «capital fijo» en tanto en cuanto su reembolso lo decide la Cooperativa. En este sentido, tal y como se ha apuntado con anterioridad, parece conveniente analizar en qué medida este «capital fijo» puede constituirse en una alternativa frente a las dotaciones de fondos de reserva irreparables, permitiendo conjugar el fortalecimiento de la estructura financiera con el incentivo de los socios.

Comentarios de Jurisprudencia

Supuesto especial de solicitud de pago único de la prestación por desempleo por incorporación a cooperativas o sociedades laborales

Ángel LAPUENTE MONTORO

Abogado Laboralista

El presente artículo analiza la Sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid de 16 de octubre de 2006, publicada a finales del mes de marzo de 2007, que estudia la problemática de la aportación social a realizar para la incorporación como socio trabajador en un proyecto de sociedad laboral aún no constituida.

I. Introducción. Las Cooperativas y el desempleo

El cooperativismo es una forma básica de organización humana. Algunos autores citan ejemplos en los albores de la civilización, concretamente en Babilonia, de organizaciones que tendrían los caracteres de una cooperativa como un medio utilizado para la explotación de las tierras en forma común.

A lo largo de la historia podemos encontrar muchos ejemplos de propiedad comunitaria y trabajo colectivo, si bien podemos señalar que el cooperativismo moderno se desarrolla a la par que la Revolución Industrial y el auge de una nueva clase social, el proletariado.

En Inglaterra inicialmente, y posteriormente en la Europa continental, la instalación de nuevas fábricas motivó un flujo migratorio del campo a las ciudades, en las que las masas obreras intentan buscar el mejorar sus condiciones de vida.

Nace un movimiento cooperativo cuya filosofía más básica es construir una empresa en la que todos tienen igualdad de derechos y en las que el beneficio obtenido se reparte entre sus asociados según el trabajo que aporta cada uno de los miembros.

En España el movimiento cooperativista cobra un nuevo impulso, al menos legal, con la Constitución de 1978, que incorpora diversos mandatos a los poderes públicos en forma de directrices o principios sobre los que se debe asentar la política social y económica.

Así el artículo 129 ordena a los poderes públicos que promuevan eficazmente las diversas formas de participación en la empresa y fomenten, mediante una legislación adecuada, las sociedades cooperativas.

En nuestra Comunidad Autónoma, el Parlamento Vasco aprobó la Ley de Sociedades Cooperativas de Euskadi (Ley 4/1993, del 24 de junio) que ha sido objeto de varias reformas, siendo importante la de la Ley 1/2000, del 29 de junio .

El Gobierno Vasco ha aprobado, por su parte, el Decreto 58/2005, de 29 de marzo, por el que se aprueba el Reglamento de la Ley de Cooperativas de Euskadi, que se publicó en el Boletín Oficial del País Vasco el 19 de abril de 2005.

Este es el marco legal básico en el que se mueve el movimiento cooperativo.

En otro orden de cosas, y para situar la Sentencia que vamos a comentar, debemos fijarnos que el artículo 41 de la Constitución contiene un llamamiento a los poderes públicos para que mantengan un régimen público de Seguridad Social para todos los ciudadanos, que garantice la asistencia y prestaciones sociales suficientes ante situaciones de necesidad, especialmente en caso de desempleo.

Es una opinión generalizada que la situación de desempleo es un problema grave de la sociedad moderna, en la que la mayoría de la población vive de trabajar para los demás.

Este problema anima a sectores de la población a buscar una solución a sus problemas incorporándose al movimiento cooperativo.

La ley 45/2002, de 12 de diciembre, sobre medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad, recoge en su Exposición de Motivos lo siguiente:

«la Estrategia Europea de Empleo a la que se refiere el Título VIII (antiguo Título VI bis) del Tratado de la Comunidad Europea, y las Directrices sobre Empleo que anualmente se aprueban por la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno, vienen ya desde el inicio del Proceso de Luxemburgo insistiendo en que los países de la Unión Europea deben organizar la protección por desempleo de manera que, junto con las prestaciones económicas necesarias para afrontar las situaciones de paro, los poderes públicos den oportunidades de formación y empleo que posibiliten que los desempleados puedan encontrar un trabajo en el menor tiempo posible».

En esta línea, la reforma que abordó aquella Ley tenía como objetivo el de «Facilitar oportunidades de empleo para todas las personas que deseen incorporarse al mercado de trabajo», para lo cual «los desempleados que deseen formar parte de una sociedad anónima laboral o constituirse como socios trabajadores o socios de trabajo de cooperativas y opten por utilizar para ello la prestación pendiente de percibir, se establece que la capitalización puede percibirse como pago único, destinado íntegramente a la aportación necesaria para constituirse en socio, o como pago periódico para abonar las cotizaciones a la Seguridad Social».

Con esa finalidad se dictó la Disposición Transitoria 4ª, en la que se mantiene la prestación por desempleo en la modalidad de pago único, regulada por el Real Decreto 1044/1985, de 19 de junio, si bien permite a la Entidad Gestora «abonar el valor actual del importe de la prestación por desempleo de nivel contributivo a los beneficiarios de prestaciones cuando pretendan incorporarse, de forma estable y a tiempo completo, como socios trabajadores o de trabajo, en cooperativas o en sociedades laborales en las que previamente no hubieran cesado, o constituir las, o cuando dichos beneficiarios pretendan constituirse como trabajadores autónomos y se trate de personas con minusvalía igual o superior al 33 por 100». En estos casos, «el abono de la prestación se realizará de una sola vez por el importe que corresponda a la aportación obligatoria establecida con carácter general en cada cooperativa, o al de la adquisición de acciones o participaciones del capital social en una sociedad laboral, en ambos casos en lo necesario para acceder a la condición de socio, o a la inversión necesaria para desarrollar la actividad en el caso de trabajadores autónomos con minusvalía».

Este espíritu, además, es el que se sigue manteniendo en la reforma operada por el RD 1413/2005, de 25 de noviembre, por el que se modifica la Disposición Transitoria cuarta de la Ley 45/2002.

II. Los antecedentes de hecho

La situación que contempla la Sentencia que vamos a comentar parte de un trabajador que formula demanda contra el Servicio Público de Empleo Estatal reclamando el pago único de la prestación por desempleo para comenzar un proyecto de trabajo social.

Tras percibir la Prestación por Desempleo en su modalidad de Pago Único, el demandante presenta un justificante de constitución de la nueva sociedad y unas ampliaciones posteriores de capital, entendiendo el Servicio Público de Empleo Estatal que no se afectado la cantidad percibida en concepto de pago único a la creación de la sociedad, dado que considera que las ampliaciones de capital posteriores no se consideran como parte de la afectación de ese pago único, siguiendo en ese sentido una circular de la Dirección General del Servicio Público de Empleo Estatal de fecha 02/04/2004.

Se realiza así al trabajador un «requerimiento de cobros indebidos», dictándose resolución por el Instituto de Empleo reclamando la cuantía de lo que considera cobro indebido al «no justificar la inversión pago único para sociedades cooperativas o laborales conforme al RD 5/2002».

El Juzgado de lo Social estimó la demanda del trabajador y dejó sin efecto la resolución del SPEE en la que reclama al demandante el reintegro de lo percibido como prestación de desempleo en la modalidad de pago único,

al considerar que las ampliaciones de capital social justificaban la inversión por los motivos que más abajo comentamos.

El Servicio Público de Empleo Estatal recurrió dicha sentencia en suplicación, confirmando el Tribunal Superior de Justicia de Madrid la misma.

III. Fallo y consideraciones jurídicas

La Sala de lo Social centra el debate dejando claro que el objeto de debate es el alcance jurídico de la actuación del demandante. Esto es, si existe infracción de la Disposición Transitoria 4ª, 2º de la regla 1ª de la Ley 45/02, de 12 de diciembre, sobre medidas urgentes para la reforma del sistema de protección por desempleo y mejora de la ocupabilidad que hemos citado en la introducción.

La Sentencia de la Sala de lo Social afirma que de la citada regulación se desprende que el importe de la prestación por desempleo, en la modalidad de pago único, se encuentra limitada en su importe, en el caso de las cooperativas y sociedades laborales, por el de las participaciones del capital social que sea necesario para alcanzar la condición de socio. Esta limitación hace referencia a la aportación inicial que se haya admitido por la sociedad para acceder a la misma, según se desprende, además, del trámite parlamentario que tuvo la Ley 45/2002, desde el proyecto inicial (BOCG de 21 de junio de 2002), en el que no se hacía referencia a tales circunstancias, como de las enmiendas presentadas al proyecto y del texto finalmente aprobado que hemos recogido anteriormente.

Parte la Sentencia de que las ampliaciones del capital social no justifican el reconocimiento de prestaciones por desempleo en la modalidad de pago único porque éstas están previstas para situaciones de incorporación a una sociedad, capitalizando el importe necesario para acceder a la condición de socio, y no para ver mejorada la situación societaria de quién ya ostenta tal condición.

Pero en este caso nos encontramos ante un supuesto especial pues si la norma impone como límite máximo de capitalización el correspondiente a la participación necesaria para adquirir la condición de socio, en este caso esa exigencia no se cumplió con la participación «inicial», ya que la aportación real comprometida no se pudo realizar hasta un momento posterior a la constitución de la sociedad y mediante la ampliación del capital como se advierte del hecho de que la sociedad se constituyó y empezó sus operaciones tras el reconocimiento de la prestación, pero antes de su cobro, sin que en ese momento le fuera exigible al actor que realizara la totalidad de la aportación que había indicado en la memoria presentada ante el Servicio Público de Empleo Estatal ya que todavía no había cobrado la prestación.

En estas circunstancias, la ampliación del capital que en corto período de tiempo se acuerda, tras percibir el importe de la prestación y una vez cubiertos los trámites necesarios desde la constitución de la sociedad, al margen incluso de las inversiones que tuvieran que realizarse para la marcha del negocio no viene sino a cumplir con lo acordado en la resolución que reconoció la prestación de pago único, afectando la misma, una vez cobrada, a la adquisición de las acciones permitiendo la incorporación del demandante a la sociedad y su puesta en funcionamiento, cumpliéndose con ello la finalidad para la que se solicitó.

Tenemos que fijarnos que estamos ante un supuesto muy concreto ya que existen muchos precedentes en los que los Tribunales han considerado las tesis del Servicio Público de Empleo Estatal, pero se trataba de casos en los que en la memoria presentada para solicitar la capitalización de la prestación por desempleo no se vinculaba dicha prestación con una ampliación de capital (fundamentalmente porque la solicitud de la prestación se realizó con referencia a sociedades ya formadas).

Además, en aquellas sentencias se dice que no existen manifestaciones de voluntad respecto a futuras ampliaciones del capital, como forma de justificar la verdadera intención del trabajador, mientras que en el caso que aquí nos ocupa esta intención ya se quedó reflejada en el proyecto que se presentó ante la Entidad Gestora.

Por otra parte, una nota muy importante que diferencia el supuesto de hecho de esta Sentencia estriba en que el trabajador solicitó la prestación por desempleo antes del desembolso de cantidad alguna. Y después de serle reconocida la prestación por desempleo es cuando gestiona la constitución del nuevo proyecto, con la particularidad de que en el momento de constitución de la sociedad no pudo afectar el importe de la prestación a su participación social comprometida en el proyecto, porque la cobró con posterioridad, siendo entonces cuando suscribe el capital indicado en la memoria.

Noticias

Revista vasca de economía social. Gizarte ekonomiaren euskal aldizkaria.

Núm. 3 2007

Sylvia GAY HERRERO

Profesora de GEZKI (UPV/EHU)

1. Encuentro «La participación en la empresa: transformando los modelos de relación en las organizaciones». Topaketa «Enpresan parte artesa: erakundeen erlazio-ereduak eraldatzen». Donostia-San Sebastián 15 de Febrero de 2007ko Otsailaren 15ean. 2. Asamblea General de CEPES —Confederación Empresarial Española de la Economía Social— y Jornadas de reflexión: «La empresa colectiva y los grupos humanos». Bilbao, 21 y 22 de Mayo de 2007. 3. Asamblea General / Batzar Nagusia de ASLE Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi / Euskadiko Elkarte Laboral Taldea y Acto Institucional / Ekitaldi Instituzionala «25 años-urte» de ASLE. Bilbao-Bilbo 1 de Junio de 2007ko Ekainaren 1 ean.

1. Encuentro «La participación en la empresa: transformando los modelos de relación en las organizaciones».

Topaketa «Enpresan parte artesa: erakundeen erlazio-ereduak eraldatzen».

Donostia-San Sebastián 15 de Febrero de 2007ko Otsailaren 15ean

La participación en la empresa fue la protagonista del Encuentro celebrado en Donostia-San Sebastián el 15 de febrero de 2007 que, con el patrocinio de la Dirección de Economía Social del Gobierno Vasco y organización de GEZKI, fue fruto del empeño y entusiasmo del grupo de trabajo formado al efecto

(AEE,S.L., ASLE, Cluster del Conocimiento, ESTE-Universidad de Deusto, GEZKI-UPV/EHU, HOBEST Consultores, IMH-INCRESS, ETEO-Mondragón Unibertsitatea y OPE Consultores).

La llamada hacia la participación en la empresa tuvo su eco ya que nos acompañaron cerca de 150 personas provenientes de los sectores empresarial, social, sindical, universitario, que, con sus aportaciones, intercambios de experiencias, preguntas y reflexiones compartidas, animaron el debate

contribuyendo a abrir más caminos en la idea de transformar los modelos de relación en las organizaciones.

Este intenso y enriquecedor Encuentro trató de dar una respuesta a interrogantes como: ¿Qué implica una organización basada en las personas? ¿Qué significados tiene el concepto de participación? ¿Cómo puede el protagonismo de las personas contribuir a un mejor futuro de las organizaciones? ¿Puede la participación constituir una alternativa a la sucesión en las empresas?

En el discurrir de las intervenciones fueron aflorando respuestas, preocupaciones, vías y mecanismos de participación y nuevamente algún interrogante más, que, sucintamente, reseño a continuación.

En un nivel teórico-práctico, D. Santiago García Echevarría profundizó en la cultura e innovación como marco de la participación en la empresa, ya que la participación no puede orientarse meramente a la utilización de técnicas sociales, financieras u organizativas sino que tiene que arraigarse en la persona, en su sistema de valores y en la institución con una filosofía empresarial que encarne la participación como elemento constitutivo. Se, precisa, por tanto, de un orden económico y social que no enmarque límites sino que genere un marco competitivo ya que solamente es posible la participación, en su orientación a la persona, en un ambiente de competitividad que ofrezca un reto humano.

La participación, como expresión de la dimensión social de la persona, solo arraiga en un ambiente de libertad cuya respuesta se realiza vía innovación y creatividad, desarrollándose una cultura empresarial que exige necesariamente de una constitución corporativa que imprima confianza.

Continúa García Echevarría insistiendo en que la globalización es una gran oportunidad para asumir el reto de la competitividad. Pero no una competitividad basada en normas, protección o funcionalidades, sino que descansen en la persona, en sus valores, en la confianza y en el conocimiento compartido para incrementar la creación de valor económico y social.

La participación, el compartir conocimientos, se convierte en las economías avanzadas en la única respuesta para el incremento de la productividad y de la competitividad. Citó como ejemplo la economía alemana que, con los costes más elevados de Europa en personal, es el país con las mayores exportaciones mundiales.

Concluye su intervención reafirmandose en que la lógica económica y la lógica social son partes inseparables del desarrollo empresarial y de las personas facilitando un diálogo compartido que conlleva la asunción de los dos pilares básicos: la responsabilidad y la competitividad, recalcando que la formación en los fundamentos generadores de confianza como base de la participación, junto con el desarrollo de competencias económicas, técnicas y sociales, constituyen la garantía del éxito sostenible de la participación.

Aquellos interrogantes que nos planteamos al organizar este Encuentro han tenido una primera respuesta mediante las claves que consideramos necesarias y los retos a afrontar para alcanzar la participación de las personas en las empresas vascas, reflejada por D. Mariano Iriarte de IMH/INCRESS en representación del grupo de trabajo.

Comienza su intervención distinguiendo las siguientes dimensiones de la participación:

1. Participación en la propiedad.
2. Participación en el reparto de la riqueza generada.
3. Participación en las estructuras de toma de decisiones.
4. Participación en la dinámica del conocimiento.
5. Participación en la dinámica de toma de decisiones operativas.
6. Participación en la dinámica de la generación de sentido y toma de decisiones estratégicas.

para pasar a establecer las claves y retos de la participación de las personas en las empresas vascas.

Así, respecto de la participación en el capital, las claves y retos se resumen en un apoyo de las Administraciones Públicas con reglamentaciones específicas, ventajas fiscales y campañas de sensibilización; imaginación, audacia y conocimientos en el empresariado y en los agentes sociales y en la necesaria combinación de todas las dimensiones de la participación.

En cuanto a la participación en la gestión, se han identificado como claves unas variables que se interrelacionan y son interdependientes y que actúan en los tres niveles: operativo, regulativo y cultural. Destacando de entre ellas el liderazgo que, en todos los casos, debe jugar el papel de palanca y catalizador.

Los retos de la participación en la gestión se subsumen en la necesidad de pasar de una «participación obediente» a una «participación de iniciativa», creando espacios para la generación colectiva de sentido, espacios de autonomía y de decisión en equipos, espacios para la expresión de intenciones de las personas y el desarrollo de proyectos individuales y creando, asimismo, relaciones y regulaciones basadas en las personas y en los equipos, en sus contribuciones y sus competencias.

En resumen, los retos a los que nos enfrentamos respecto de la participación en la gestión son, evidentemente, la tarea de construcción compartida de un sentido pero también la construcción de dinámicas para integrar la individualidad en el Proyecto Empresa, el desarrollo de estructuras que democratizen la toma de decisiones y el poder en la empresa y el desarrollo de relaciones justas y transparentes basadas en el reconocimiento de las aportaciones individuales y colectivas.

La sesión matinal del Encuentro finalizó con las intervenciones sobre la participación financiera de las personas en la empresa y su impacto en los resultados y las buenas prácticas y retos en Europa y en EE.UU.

D. Javier San José de ASLE presentó una visión un tanto crítica de la participación financiera en Europa, con pocas experiencias, considerándola como un *totum revolutum* en su utilización, diferente tributación para los trabajadores en las empresas y grupos transnacionales siendo ésta una de las grandes barreras para la expansión de la participación financiera.

Esta participación financiera se corresponde con el ofrecimiento de acciones como complemento salarial y está siempre ligada al capital humano, por lo que se exigen determinados plazos de permanencia en la empresa para generar más valor. Sin embargo, existe un trato desigual puesto que las acciones no son ofertadas a todos los trabajadores.

Afianzando su argumentación, expuso el ejemplo de 10 empresas (6 de Francia, 2 de Suiza, 1 de España, 1 de Alemania), con un capital de 39.590 millones de euros y 905.000 trabajadores solamente 223.163 están asociados al capital, contando con un 6,16% del mismo.

Concluyó con un somero análisis de cómo lleva la participación financiera ING Bélgica.

Las buenas prácticas y retos en EE.UU. fueron tratadas por D. Fred Freundlich de ETEO Mondragón Unibertsitatea, analizando el modelo americano del ESOP.

En efecto el ESOP (*Employee Stock Ownership Plan*) Plan de Participación Accionarial de Trabajadores es una figura jurídica propia (*trust*/ fideicomiso modificado) creada mediante ley que facilita la entrada de las personas en el capital de su empresa.

Los datos a 2005 indican que unos 10 millones de trabajadores (8% de la población ocupada) y 11.500 empresas (520 cotizan) tienen un ESOP como fórmula de participación financiera y a diferencia con Europa, el ESOP es para todos los trabajadores de la empresa sin distinción alguna.

Se aducen diversos motivos para la creación de un ESOP, entre ellos el relevo generacional y la sucesión en la empresa (más de un 50%), o para fortalecer la implicación del colectivo de personas y evitar rotación de trabajadores, o por filosofía de participación en el capital o, también, por ventajas fiscales como la desgravación de amortización de préstamos o la eliminación del impuesto sobre las plusvalías en la compra-venta de acciones.

En cuanto al impacto en los resultados empresariales ya hay numerosos estudios al respecto que presentan diversos enfoques y variedades, sin embargo, de ellos se pueden extraer unas tendencias muy claras en el desenvolvimiento de los ESOP: los resultados negativos son raros, los resultados positivos son frecuentes, ahora bien éstos últimos sólo se producen cuando se combinan con la comunicación y la participación en la gestión.

El Encuentro finalizó a la tarde con una mesa redonda sobre las experiencias vascas de participación, de gran debate e interés al analizar la realidad descubriendo las ventajas, las preocupaciones, los retos con las que se enfrentan las empresas participadas en su quehacer del día a día.

Intervinieron los representantes de Alcorta Brokhaus, S.A. y su reto de la autonomía y poder de las personas, Fagor Arrasate, S. Coop. Y su reto de un proyecto compartido, Autoescuela Lagunak, S.A.L. y su reto del relevo generacional y Betsaide, S.A.L. y su reto de los equipos pluridisciplinarios.

Por desbordar el dar Noticia de este Encuentro, el desarrollo completo de las intervenciones lo remito a la futura publicación de todas ellas que en breve verá la luz.

2. Asamblea General de CEPES —Confederación Empresarial Española de la Economía Social— y Jornadas de reflexión: «La empresa colectiva y los grupos humanos». **Bilbao, 21 y 22 de Mayo de 2007**

Los representantes de la Economía Social integrados en la Confederación Empresarial Española de la Economía Social —CEPES— celebraron en Bilbao su Asamblea General anual el pasado Mayo, asistiendo más de 100 dirigentes de las 24 Organizaciones que la integran.

CEPES, organización aglutinadora de las diversas actuaciones económicas existentes al amparo del concepto de Economía Social, está compuesta por 24 Organizaciones —entre Confederaciones a nivel estatal y autonómico y grupos empresariales específicos— que representan los intereses de cooperativas, sociedades laborales, mutualidades, empresas de inserción, centros especiales de empleo y asociaciones del sector de la discapacidad.

Son más de 50.500 empresas de Economía Social que, sin renunciar a la eficacia y rentabilidad empresarial, integran elementos de solidaridad y cohesión social, las representadas en CEPES cuya facturación anual en 2005 alcanzó los 110.417 millones de euros (7% del PIB), generan más de 2.300.000 de empleos (14% de la fuerza laboral) y conjugan los intereses de más de 10 millones de personas entre socios, socios no trabajadores y mutualistas.

Las Jornadas de Reflexión sobre «La empresa colectiva y los grupos humanos» fueron intensas, de gran debate e intercambio de experiencias y perspectivas de futuro. Los mensajes institucionales en la inauguración de las Jornadas fueron de claro apoyo y de estrecha y eficaz colaboración de las Administraciones Públicas con la Economía Social como una «nueva y madura» forma de hacer empresa en una sociedad que necesita cohesión y equidad social, en la que la cooperación de las personas des-

taca por ser democracia, participación, innovación, desarrollo humano sostenible y responsabilidad social como norte de futuro para la Economía Social.

La Ponencia inaugural sobre «La empresa colectiva y los grupos humanos» estuvo a cargo de Mariá Moreno fue de sumo interés por su carácter introductorio a los grupos de trabajo y, sobretudo, por exponer claramente que, frente a la empresa tradicional, el emprendedor colectivo o la empresa colectiva es igual a la empresa de economía social por sus valores de ser empresa de personas, de gestión participativa, de conjunción de intereses, de solidaridad y responsabilidad, de autonomía e independencia y de aplicación colectiva de excedentes. Al mismo tiempo, enfatizó sobre la construcción de grupos humanos sostenibles partiendo de la necesaria construcción de comunidades a las que se quiere pertenecer, aplicando los valores propios de la Economía Social a los intercambios de mercado y económicos, recordando, finalmente, que en el Siglo XXI son las comunidades de valor las que van a actuar y no las cadenas de valor.

Los participantes se organizaron en cuatro grupos de trabajo, con un alto nivel de debate e intercambio de experiencias. Se reseñan someramente los planteamientos y objetivos de cada Grupo, dejando a la reflexión del lector las posibles respuestas a los interrogantes finales.

Grupo 1: Mercado, competencia y las empresas de economía social

Las especificidades propias de las empresas de Economía Social hacen que su naturaleza jurídica sea utilizada en muchas ocasiones como un argumento en su contra poniendo en duda su compatibilidad con el mercado interior de la Unión Europea. El destino de los beneficios, su régimen fiscal o las subvenciones recibidas por razón de su naturaleza jurídica o de su organización interna... etc., son elementos impugnados como Ayudas de Estado por empresas mercantiles y cuestionados, a veces, por las autoridades públicas.

La actual debilidad del concepto de «Europa Social» en el entorno de la UE, la tendencia del mercado global a unificar los modelos de funcionamiento de todas las empresas, la entrada de empresas «tradicionales» en «mercados» que estaban fundamentalmente operados por empresas de economía social... constituyen amenazas que pueden intensificar el debate en contra de la identidad de las empresas y organizaciones de la Economía Social.

¿Qué soluciones o acciones comunes pueden contribuir a garantizar la heterogeneidad de las organizaciones de Economía Social, reforzando comportamientos plurales en el mercado y en la sociedad?

Grupo 2: el emprendedor colectivo y la economía social

Los cambios asociados en el entorno europeo en las últimas décadas han propiciado una serie de nuevas condiciones socio-económicas en las que la generación de empleo y riqueza ya no descansa predominantemente en las grandes empresas. La Comisión Europea ya comenzó el debate del espíritu emprendedor, de cuyo resultado se publicó el «Libro verde del espíritu empresarial en Europa», lo que ha supuesto un importante y amplio debate sobre la promoción y su enfoque, en aspectos tan importantes como el reconocimiento de su potencial en la creación de empleo, el papel de la mujer en la promoción empresarial o en la dinamización de los emprendedores en zonas desfavorecidas y en grupos de situación o riesgo de exclusión social. Por último, la Estrategia de Lisboa, entre sus objetivos persigue la creación de 15 millones de puestos de trabajo para el 2010, para lo que es fundamental desarrollar el espíritu emprendedor.

¿Hay figuras societarias en la Economía Social más proclives para fomentar el espíritu emprendedor?

¿Qué papel debería jugar la Universidad y el sistema educativo en este campo?

¿Cuáles son los perfiles de emprendedores que hay en el mercado y como potenciar cada uno de ellos?

¿Qué pasa con las zonas rurales o desindustrializadas si no se potencia el espíritu emprendedor? ¿Y las urbanas?

Grupo 3: la responsabilidad social corporativa y la economía social

La Responsabilidad social empresarial se configura como una nueva forma de gobierno de las empresas y del rol que juegan en la sociedad. La RSC establece nuevos mecanismos de organización del trabajo, de relaciones con el entorno, de práctica empresarial, de respuesta a las preocupaciones actuales de la sociedad (los mecanismos clásicos del Estado de Bienestar ¿están perdiendo eficacia).

La Empresa de Economía Social es una forma de emprender que se caracteriza por: «organización democrática», «predominio de la persona por encima del capital», «reparto de beneficios/resultados con criterio colectivo», «especialmente solidaria con el entorno» y «provocadora de cohesión social».

Uniendo estas características y la RSC, parece evidente que existe un paralelismo entre la filosofía que promueve la responsabilidad social de las empresas y del tejido empresarial de la Economía Social.

¿Se puede afirmar que las empresas de Economía Social son ejemplos realmente privilegiados de economías socialmente responsables?

¿La empresa privada demuestra más actividad sobre este tema?

¿Está la Economía Social en este debate público?

Grupo 4: La economía social y su impacto en una sociedad cohesionada

Las empresas de Economía Social tratan de conjugar la eficiencia económica con la social, dando respuesta simultáneamente a las necesidades del mercado y de la sociedad. Se trata de iniciativas privadas puestas al servicio del interés público, puesto que nacen con el compromiso inherente de contribuir a la cohesión social a través de fórmulas empresariales.

Recientemente se ha constituido en el Congreso de los Diputados la Subcomisión de Economía Social, oportunidad indiscutible de dar visibilidad al sector de la Economía Social y a su reivindicación como agente económico y social.

Con este marco político a favor de la Economía se hace necesario poner en valor y en cifras al sector de la Economía Social, sabiendo que, en su conjunto, representa el 7% del PIB y el 14% de la fuerza laboral.

¿Qué parte de estas cifras dan respuesta a temas que la función pública no soluciona?

¿Qué pasaría en el mundo económico y social español si la Economía Social no existiera?

¿Qué pasaría en el entorno local si, por ejemplo, no existieran las cooperativas agrarias?

¿Qué pasaría si las empresas de inserción o centros especiales de empleo no existieran?

¿Qué modelo social se está construyendo y qué aporta con ello la Economía Social?

**3. Asamblea general / Batzar nagusia de asle —Agrupación de sociedades laborales de Euskadi / Euskadiko elkarte laboral taldea— y acto institucional / ekitaldi instituzionala «25 años-urte» de ASLE.
Bilbao-Bilbo 1 de Junio de 2007ko Ekainaren 1 ean**

El 2007 se abrió para ASLE —Agrupación de Sociedades Laborales de Euskadi— como su gran año de celebración por sus 25 años de historia y de trabajo continuo en el campo de la Economía Social, con su concreta misión de defensa, consolidación, promoción y ayuda al desarrollo de las Sociedades Laborales, prestando servicios con personas comprometidas que, aplicando la mejora continua, trabajan con las empresas para garantizar su competitividad, respetando el equilibrio entre el desarrollo humano y el desarrollo empresarial.

Interiorizados y desarrollados sus valores de cooperación, participación, compromiso, responsabilidad, sinceridad y voluntad de superación, ASLE en estos 25 años ha potenciado, consolidado y dotado de credibilidad el mode-

lo de las sociedades laborales —empresas mercantiles (anónimas o limitadas) en las que los trabajadores deben tener la mayoría del capital social— como una fórmula empresarial válida para la generación de riqueza y sostenible a lo largo del tiempo que ha calado profundamente en la sociedad y en la economía vascas y que resulta atractiva para los nuevos emprendedores no sólo por contar con ventajas legales sino también por el reconocimiento social por su labor a favor de la ocupación y la cohesión social.

Queda un poco lejano aquel junio de 1982 en el que las 53 sociedades laborales existentes en el País Vasco decidieron asociarse para ir superando la aguda crisis industrial y afrontar las dificultades económicas de aquellas empresas «rescatadas» y «salvadas» por sus trabajadores con la única finalidad de mantener el mayor empleo posible.

En la actualidad, las 1.056 sociedades laborales se han afianzado en Euskadi con un lento y sólido crecimiento del empleo cerca de los 14.000 trabajadores, desterrando, por tanto, de manera definitiva la imagen de la sociedad laboral como una empresa vinculada a la crisis económica y a la reconversión industrial. Su distribución sectorial comprende un 52% de sociedades laborales industriales, un 33% en los servicios, un 14% en la construcción y un 1% en la agricultura; su distribución territorial se extiende a 360 empresas en Gipuzkoa, 560 en Bizkaia y 136 en Álava.

ASLE, como organización empresarial agrupa a 332 empresas asociadas que representan cerca del 70% del empleo generado por las sociedades laborales vascas (9.500 trabajadores), facturan 625 millones de euros al año y exportan entre el 25% y el 27% de su producción.

De cara al futuro ASLE apuesta por dos grandes retos como objetivos estratégicos, entre otros. El primero se refiere a potenciar la innovación como clave de la competitividad, por lo que las empresas asociadas deben apostar por la innovación entendida como la manera de hacer cosas nuevas y con más eficiencia, como elemento de competitividad global.

El segundo reto que tiene planteado ASLE es consolidar la figura de la sociedad laboral en el tiempo, manteniendo a las empresas en esta fórmula jurídica con modelo organizativo propio. Para ello y al objeto de favorecer y garantizar el relevo generacional así como la pervivencia de la sociedad laboral en cuanto tal, ha desarrollado una herramienta ajustada y adaptada a las características y especificidades propias de cada empresa, denominada «contrato de sociedad», de libre adhesión para sus asociados, que regula el precio de la acción o participación para la incorporación y salida de socios y el tratamiento del beneficio. Una de las finalidades de este documento es establecer las compensaciones que se lleva el socio que deja la empresa por el valor creado durante su permanencia y, también, la aportación de capital que deben realizar los nuevos trabajadores que se incorporan como socios. De esta forma se pretende evitar que las Sociedades Laborales adopten otra

fórmula jurídica cuando sus socios desean capitalizar —con frecuencia por jubilación— la riqueza generada con su trabajo desarrollado a lo largo de años.

Finalmente, sirvan estas breves líneas para reiterar nuestra sincera y entrañable felicitación a ASLE por sus 25 años y por la generosidad de mujeres y hombres de las Sociedades Laborales de Euskadi en el largo camino de la Economía Social.

Propuesta de artículos-Información para los autores

GEZKI acepta artículos o estudios no solicitados si bien no se compromete a su publicación. El Consejo de Redacción se reserva el derecho de publicar los artículos dependiendo de criterios de calidad, espacio, oportunidad, etc. El mismo Consejo informará a los autores sobre la aceptación o no de los mismos.

Las normas para la remisión de artículos serán las siguientes:

1. Los artículos deberán ser enviados a la dirección: GEZKI, Avda. Ategorrieta n.º 22 Villa Soroa, 20013 de San Sebastián con su correspondiente disquete o a la dirección de correo electrónico szrgezki@sz.ehu.es
2. Los artículos deben ser originales.
3. La bibliografía que irá al final del capítulo seguirá el siguiente modelo siempre respetando comillas, paréntesis y cursivas:

Apellido/s, Nombre o iniciales, fecha, Título del artículo, en *Nombre de la revista o libro*, Editorial, Localidad.

4. Los artículos se publicarán en Castellano o Euskera y en esas lenguas se deberán remitir los textos.
5. Los artículos deberán ir acompañados de un breve resumen cuya extensión será de unas 9 líneas (Times 10).
6. Los artículos deberán respetar los siguientes parámetros: Tipo de letra Times 12, pie de página a 10, interlineado sencillo.
7. El autor debe especificar los siguientes datos personales:
 - a) Nombre y apellidos, DNI (con letra).
 - b) Pertenencia a empresa, sindicato, asociación ..., y puesto que ocupa.
 - c) Teléfono y E-mail de contacto.
 - d) Dirección.



Gizarte Ekonomiako Zuzendaritza
Dirección de Economía Social



Universidad
del País Vasco

Euskal Herriko
Unibertsitatea